



中熔电气
S I N O F U S E

**关于西安中熔电气股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



（郑州市郑东新区商务外环路 10 号中原广发金融大厦）

深圳证券交易所：

贵所于2020年11月23日出具的《关于西安中熔电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010827号）（以下简称“落实函”）已收悉。西安中熔电气股份有限公司（以下简称“中熔电气”、“公司”、“发行人”）与中原证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”、“中原证券”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，认真履行了尽职调查义务，针对落实函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《西安中熔电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本落实函回复中的字体：

落实函所列问题	黑体（不加粗）
落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题一：关于客户.....	4
问题二：关于新能源汽车市场产品.....	14
问题三：关于经销.....	24
问题四：关于业绩可持续性.....	43
问题五：关于风险因素披露.....	54

问题一：关于客户

申报材料显示：

(1) 发行人除批量供应特斯拉外，正与大众、戴姆勒、宝马、通用、福特、丰田等厂商开展或洽谈合作；

(2) 报告期内，发行人对比亚迪供应链在新能源汽车领域销售金额分别为 898.94 万元、1,161.77 万元、591.82 万元和 163.09 万元。2019 年和 2020 年 1-6 月比亚迪供应链退出发行人前五大客户；

(3) 2019 年 2 月，特斯拉由其代工厂商捷普电子向发行人采购电池包高压控制组件用熔断器。2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人在新能源汽车领域向捷普电子销售金额分别为 725.31 万元和 369.10 万元。RS309-MF-14LB63A 产品是发行人为特斯拉定向开发的专用产品，2019 年、2020 年上半年，RS309-MF-14LB63A 在新能源汽车市场收入分别为 823 万元、450 万元。

请发行人：

(1) 根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》“使用事实描述性语言，避免使用市场推广的宣传用语”的要求，对招股说明书中相关表述进行删减调整；

(2) 结合在手订单、收入金额、产品型号，披露报告各期发行人对特斯拉、大众、戴姆勒、宝马、通用、福特、丰田等厂商销售情况；

(3) 补充披露发行人 2019 年以来对比亚迪供应链销售收入大幅减少的原因，是否存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代发行人或其产品的情形，进一步分析发行人与主要客户合作、订单获取的稳定性和可持续性，是否存在发生主要客户不利变动或流失的风险；

(4) 说明招股说明书中发行人对特斯拉销售收入披露不一致的原因，补充披露发行人对各终端客户的销售收入情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

回复：

一、发行人说明或披露情况

（一）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》“使用事实描述性语言，避免使用市场推广的宣传用语”的要求，对招股说明书中相关表述进行删减调整

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第十条中“使用事实描述性语言，不得使用市场推广的宣传用语”的要求，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“拓展国际一线整车厂商供应链低于预期的风险”、“第二节 概览”之“四、发行人主营业务经营情况”、“第二节 概览”之“五、发行人科技创新和新旧产业融合情况”、“第四节 风险因素”之“三、经营风险”、“第六节 业务与技术”之“一、（一）公司主营业务概况”、“第六节 业务与技术”之“一、（四）3、销售模式”、“第六节 业务与技术”之“二、（四）1、新能源汽车市场”、“第六节 业务与技术”之“二、（六）公司科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”、“第六节 业务与技术”之“三、（二）公司市场地位”、“第六节 业务与技术”之“三、（四）行业内主要企业与进入壁垒”、“第六节 业务与技术”之“三、（五）公司竞争优势”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、（三）行业竞争程度的影响因素”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）营业收入分析”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）毛利及毛利率分析”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（七）持续经营能力分析”、“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、（一）智能电气产业基地建设项目”中对相关表述进行了删减调整。

（二）结合在手订单、收入金额、产品型号，披露报告各期发行人对特斯拉、大众、戴姆勒、宝马、通用、福特、丰田等厂商销售情况

截至本回复出具之日，发行人已批量供应特斯拉、戴姆勒、上汽通用等整车厂商，除此之外，发行人与大众、宝马、通用、福特、丰田等国际一线整车厂商正在洽谈合作。发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）1、（5）公司进入多家知名整车厂供应链体系”中补充披露如下：

报告期各期，公司向特斯拉、戴姆勒、上汽通用等整车厂商供应的主要产

品型号、销售金额及截至 2020 年 10 月末的在手订单金额情况如下：

单位：万元

整车厂商	公司产品销售情况		报告期后销售情况 ^{注1}		报告期内销售情况		
	客户名称	产品型号	在手订单 金额	2020年 7-10月	2020年 1-6月	2019年度	2018年度
特斯拉 ^{注4}	Tesla Motors (Beijing) Co., Ltd	RS309-**-****63A	-	0.42	-	80.79	-
		RS309-**-****16A ^{注2}	-	-	0.19	-	-
	捷普电子	RS309-**-****63A	54.62	418.89	369.10	725.31	-
	和硕联合	RS309-**-****63A	70.56	303.51	80.70	17.22	-
	合计		125.18	722.82	449.99	823.32	-
戴姆勒	宁德时代及其子公司江苏时代新能源科技有限公司	SFM-***-*	5.54	37.05	4.09	4.53	-
		SFM-***-*A	27.03	99.11	10.30	-	-
		RS309-**-****200A	3.25	48.49	5.53	1.61	-
		RS309-**-****150A	4.51	15.05	1.57	0.08	-
		RS309-**-****300A ^{注3}	20.58	7.49	0.34	-	-
合计		60.92	207.19	21.83	6.22	-	
上汽通用	上海候璞 ^{注5}	RS306-**-****-450A	30.34	-	-	92.82	27.55
		RS309-**-****-HS ^{注3}	73.63	56.26	39.94	366.03	46.18
	合计		103.97	56.26	39.94	458.85	73.72

注 1：报告期后销售情况中的数据未经审计；

注 2：上述销售 RS309-**-****16A 型号产品系特斯拉新研发项目所用样品；

注 3：上述部分型号产品用于平台项目，即该型号产品通过动力电池、电控系统及其配套厂商用于多个整车厂商的项目，因此无法准确统计供于某一整车厂商的具体金额，表中统计金额为公司向客户销售该型号产品的金额；

注 4：特斯拉内部结构调整后，由其代工厂商捷普电子、和硕联合进行采购；

注 5：公司向上海候璞销售的上述型号产品分别通过泰科电子（苏州）有限公司、上海西艾爱电子有限公司等电控系统及其配套厂商，供于上汽通用等整车厂商。

（三）补充披露发行人 2019 年以来对比亚迪供应链销售收入大幅减少的原因，是否存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代发行人或其产品的情形，进一步分析发行人与主要客户合作、订单获取的稳定性和可持续性，是否存在发生主要客户不利变动或流失的风险

1、补充披露发行人 2019 年以来对比亚迪供应链销售收入大幅减少的原因，是否存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代发行人或其产品的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（2）新能

源汽车市场前五大客户变动情况分析”中更新披露如下：

④比亚迪供应链

深圳市比亚迪供应链管理集团有限公司成立于 2003 年，为国内新能源汽车龙头企业比亚迪汽车零部件供应平台。公司于 2011 年与比亚迪供应链在充电桩领域展开合作，并逐步拓展至新能源汽车领域。

报告期内，公司对比亚迪供应链在新能源汽车领域销售金额分别为 898.94 万元、1,161.77 万元、591.82 万元和 163.09 万元，公司熔断器产品主要应用于比亚迪 K8、K9 等商用车系列。2019 年比亚迪新能源商用车销量为 10,153 辆，同比下降 50.85%¹，受新能源商用车销量下滑以及比亚迪围绕新能源汽车进行全产业链布局的影响，2019 年比亚迪供应链减少了对公司产品的采购；受新冠疫情及新能源汽车市场需求变化影响，2020 年 1-6 月，比亚迪新能源商用车销量为 3,228 辆，同比下降 34.01%²，导致公司对其销售金额较上年同期减少。

2020 年 1-10 月，比亚迪新能源商用车销量为 8,251 辆，同比上升 14.18%³。2020 年 1-10 月，比亚迪供应链在新能源汽车市场新增订单 464.42 万元，同比增长 18.09%，订单已逐步恢复并超去年同期水平，预计 2020 年全年销售收入有望与上年持平。

因此，公司对比亚迪供应链销售收入变动主要受新能源商用车销量影响，在已应用公司熔断器产品的具体车型中，不存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代公司或其产品的情形。

2、进一步分析发行人与主要客户合作、订单获取的稳定性和可持续性，是否存在发生主要客户不利变动或流失的风险

(1) 发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性

报告期内，发行人在新能源汽车市场向前五大客户销售情况如下：

¹数据来源：《比亚迪股份有限公司 2019 年 12 月销量快报》，2020 年 1 月 28 日。

²数据来源：《比亚迪股份有限公司 2020 年 6 月销量快报》，2020 年 7 月 8 日。

³数据来源：《比亚迪股份有限公司 2020 年 10 月销量快报》，2020 年 11 月 5 日。

期间	序号	客户名称	销售内容	销售额 (万元)	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月	1	宁德时代	电力熔断器、激励熔断器	377.26	4.39%
	2	捷普电子	电力熔断器	369.10	4.29%
	3	苏州基钇	电力熔断器	261.66	3.04%
	4	瑞可达	电力熔断器	257.22	2.99%
	5	比亚迪供应链	电力熔断器	163.09	1.90%
	合计			1,428.33	16.61%
2019 年度	1	和中普方	电力熔断器	967.78	5.06%
	2	众隆源	电力熔断器、电子类熔断器	789.89	4.13%
	3	瑞可达	电力熔断器	740.57	3.87%
	4	捷普电子	电力熔断器	725.31	3.79%
	5	顺科新能源	电力熔断器	678.78	3.55%
	合计			3,902.33	20.41%
2018 年度	1	比亚迪供应链	电力熔断器	1,161.77	7.36%
	2	顺科新能源	电力熔断器	1,156.60	7.33%
	3	众隆源	电力熔断器、电子类熔断器	883.89	5.60%
	4	瑞可达	电力熔断器	818.57	5.19%
	5	宏舟新能源	电力熔断器	764.50	4.84%
	合计			4,785.33	30.31%
2017 年度	1	宁德时代	电力熔断器	1,043.96	7.73%
	2	众隆源	电力熔断器、电子类熔断器	949.74	7.03%
	3	瑞可达	电力熔断器	913.51	6.76%
	4	比亚迪供应链	电力熔断器	898.94	6.65%
	5	宏舟新能源	电力熔断器	425.43	3.15%
	合计			4,231.59	31.32%

注 1：对宁德时代的销售额包括宁德时代新能源科技股份有限公司及其关联方东风时代（武汉）电池系统有限公司、江苏时代新能源科技有限公司。

注 2：对瑞可达的销售额包括苏州瑞可达连接系统股份有限公司及其关联方四川瑞可达连接系统有限公司。

注 3：对和中普方的销售额包括北京和中普方新能源科技有限公司及其关联方江苏和中普方新能源科技有限公司。2020 年 4 月，北京普莱德新能源电池科技有限公司、常州普莱德新能源电池科技有限公司分别更名为北京和中普方新能源科技有限公司、江苏和中普方新能源科技有限公司。

注 4：对众隆源的销售额包括深圳市众隆源科技有限公司及其关联方深圳市星品源电子有限公司、北京众隆源科技有限公司。

注 5：对顺科新能源的销售额包括顺科新能源技术股份有限公司及其关联方广东顺科电气制造有限公司。

注 6：对宏舟新能源的销售额包括浙江宏舟新能源科技有限公司及其关联方厦门宏发电力电器有限公司。

报告期内，发行人在新能源汽车市场对前五大客户的销售金额分别为 4,231.59 万元、4,785.33 万元、3,902.33 万元和 1,428.33 万元，发行人与主要客户保持稳定且可持续的合作关系，各期销售金额变化主要受终端整车厂商销量变化影响。

2018年，发行人新能源汽车市场前五大客户为比亚迪供应链、顺科新能源、众隆源、瑞可达、宏舟新能源，合计销售额4,785.33万元，占该市场收入比例为45.03%，其中瑞可达、顺科新能源为宁德时代指定配套厂商。

2019年，发行人新能源汽车市场前五大客户为和中普方、众隆源、瑞可达、捷普电子、顺科新能源，合计销售额3,902.33万元，占该市场收入比例为38.14%，其中瑞可达、顺科新能源为宁德时代指定配套厂商。

与2018年相比，2019年发行人前五大客户中比亚迪供应链及宏舟新能源销售收入降幅较大，就比亚迪供应链销售收入变动原因，发行人已在本回复“问题一：关于客户”之“（三）1、补充披露发行人2019年以来对比亚迪供应链销售收入大幅减少的原因，是否存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代发行人或其产品的情形”予以回复。

2019年宏舟新能源销售收入变动原因如下：

浙江宏舟新能源科技有限公司成立于2012年，为宏发股份子公司，主要从事新能源领域专用高压直流电器产品及相关的电子元件及组件的研制、生产和销售。发行人于2016年与浙江宏舟新能源科技有限公司在新能源汽车领域展开合作，并通过其进入江铃新能源的供应链体系。

报告期内，发行人对宏舟新能源在新能源汽车领域销售金额分别为425.43万元、764.50万元、200.27万元和5.42万元。宏舟新能源于2017年成为发行人新能源汽车领域前五大客户。2019年江铃新能源销量同比下降69.22%⁴，受下游整车

⁴数据来源：乘用车市场信息联席会。

厂商需求变化影响，发行人对宏舟新能源销售金额减少；2020年1-6月江铃新能源销量同比下降79.63%⁵，受新能源汽车市场及下游整车厂商需求变化影响，发行人对宏舟新能源销售金额较上年同期减少。

2020年1-6月，新能源汽车市场前五大客户为宁德时代、捷普电子、苏州基钲、瑞可达、比亚迪供应链，合计销售额1,428.33万元，占该市场收入比例为45.48%。与2019年相比，发行人前五大客户有所变动、销售占比有所提升，主要系受新冠疫情影响，下游终端整车厂商复工进度不一，部分配套量产车型复产计划变更延后等所致。

2020年1-6月中普方销售收入降幅较大，主要原因如下：

北京和中普方新能源科技有限公司成立于2010年，前身为北京普莱德新能源电池科技有限公司，系国内主流动力电池系统厂商。下游客户主要为北汽新能源、北汽福田等整车厂商。发行人于2017年与和中普方建立合作，并通过其进入北汽新能源、北汽福田等整车厂商供应链体系。

报告期内，发行人对和中普方在新能源汽车领域销售金额分别为6.50万元、118.67万元、967.78万元和50.76万元，和中普方于2019年成为发行人新能源汽车领域前五大客户。2020年1-6月北汽新能源销量为14,700辆，同比下降77.44%⁶，受新能源汽车市场需求变化和下游整车厂商业务调整影响，发行人对和中普方销售金额较上年同期减少。

2020年1-6月新增前五大客户中，苏州基钲为经销商，2019年为汽车市场第七大客户，其下游终端用户主要为南京金龙、苏州金龙等整车厂商以及万帮数字能源股份有限公司等充电桩领域厂商。具体情况参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、新能源汽车市场前五大客户情况”。

综上，发行人对主要客户销售收入变化主要受其下游整车厂商销量变化影响，发行人与主要客户合作具备稳定性和可持续性。

（2）发行人与主要客户订单获取的稳定性和可持续性

⁵数据来源：乘用车市场信息联席会。

⁶数据来源：《北汽蓝谷新能源科技股份有限公司子公司2020年6月份产销快报》，2020年7月11日。

针对新能源汽车市场前五大客户⁷新增订单情况，从期间来看，2019年累计新增订单金额为5,991.86万元，2020年1-6月，受疫情影响，累计新增订单金额为1,887.73万元，同比下降35.49%，2020年1-10月累计新增订单金额为4,482.21万元，同比下降14.32%，降幅逐步收窄。从月度来看，2020年7月-10月，新能源汽车市场前五大客户月度新增订单分别为340.70万元、445.35万元、961.13万元和847.30万元，同比分别增长-41.87%、-22.24%、68.95%和46.70%，表明订单已逐步恢复并超去年同期水平，发行人主要客户订单获取具备稳定性和可持续性。

综上，发行人对主要客户销售收入变化主要受下游整车厂商销量变化影响，发行人与主要客户合作、订单获取具备稳定性和可持续性，不存在发生主要客户不利变动或流失的风险。

（四）说明招股说明书中发行人对特斯拉销售收入披露不一致的原因，补充披露发行人对各终端客户的销售收入情况

1、说明招股说明书中发行人对特斯拉销售收入披露不一致的原因

报告期内，发行人对特斯拉销售收入具体情况如下：

单位：万元

整车厂商	客户名称	产品型号	2020年1-6月	2019年度	2018年度
特斯拉	Tesla Motors (Beijing) Co., Ltd	RS309-MF-14LB63A	-	80.79	-
		RS309-MM-EVS16A ^注	0.19	-	-
	捷普电子	RS309-MF-14LB63A	369.10	725.31	-
	和硕联合	RS309-MF-14LB63A	80.70	17.22	-
	合计		449.99	823.32	-

注：上述销售 RS309-MM-EVS16A 型号产品系特斯拉新研发项目所用样品。

发行人于2018年与特斯拉在新能源汽车领域展开合作，同年12月由其下属子公司 Tesla Motors (Beijing) Co., Ltd 下达采购订单。2019年1-6月，特斯拉开始进行内部结构调整，在完成供应商认证后，主要由其代工厂商捷普电子、和硕联合对合格供应商的产品进行质量验证及采购。

据招股说明书，“2019年2月，特斯拉由其代工厂商捷普电子向发行人采购

⁷统计口径：报告期内新能源汽车市场前五大客户。

电池包高压控制组件用熔断器。2019年和2020年1-6月，发行人在新能源汽车领域向捷普电子销售金额分别为725.31万元和369.10万元。”该数据为2019年和2020年1-6月发行人向捷普电子销售RS309-MF-14LB63A的金额，分别为725.31万元和369.10万元。

据招股说明书，“RS309-MF-14LB63A产品是发行人为特斯拉定向开发的专用产品，2019年、2020年上半年，RS309-MF-14LB63A在新能源汽车市场收入分别为823万元、450万元。”该数据为发行人向特斯拉下属子公司及其代工厂商捷普电子、和硕联合销售RS309-MF-14LB63A的合计金额，分别为823.32万元和449.80万元。

综上，上述数据差异主要系统口径不一致所致，发行人对特斯拉销售收入披露不存在不一致情形。

2、补充披露发行人对各终端客户的销售收入情况

在新能源汽车市场，发行人可统计终端用户的销售收入情况如下：

整车厂商	客户名称	销售金额			
		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
特斯拉	Tesla Motors (Beijing) Co., Ltd	0.19	80.79	-	-
	捷普电子	369.10	725.31	-	-
	和硕联合	80.70	17.22	-	-
	合计	449.99	823.32	-	-
比亚迪汽车	比亚迪供应链	163.09	591.82	1,161.77	898.94

发行人通过特斯拉下属子公司及其代工厂商捷普电子、和硕联合销售专用产品RS309-MF-14LB63A等，发行人可对其销售收入进行统计主要系其供应链条较短且所销售产品为特斯拉专用型号。

发行人通过比亚迪汽车零部件供应平台比亚迪供应链对其进行销售，发行人可对其销售收入进行统计主要系其供应链条较短。

除上述终端用户外，发行人在新能源汽车市场对其他终端用户的销售收入情况无法进行准确统计，主要原因如下：

在新能源汽车市场，发行人熔断器产品通过电池及电控系统厂商进入终端用户新能源汽车整车厂商的供应链，发行人的客户为电池、电控系统厂商及其配套厂商或者经销商。因此，发行人并不直接向整车厂销售熔断器产品，仅与整车厂的供应链厂商进行交易。

新能源汽车产业供应链条较长且较为复杂，电池及电控系统厂商对熔断器产品适配其电池或电控系统后向整车厂销售，因发行人同一熔断器产品存在可适配一种或多种电池或电控系统的情形，且电池及电控系统厂商存在将同一熔断器产品适配的各类电池或电控系统销售至一家或多家整车厂商的情形，因此，发行人无法准确统计熔断器产品在其他终端整车厂的具体应用情况。

就可统计终端用户的销售收入情况，发行人已在本回复“问题一：关于客户”之“（二）结合在手订单、收入金额、产品型号，披露报告各期发行人对特斯拉、大众、戴姆勒、宝马、通用、福特、丰田等厂商销售情况”及招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（2）新能源汽车市场前五大客户变动情况分析”中予以回复或披露。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》、查阅招股说明书全文并进行校对，避免使用市场推广的宣传用语；

2、获取发行人与国际品牌、合资品牌整车厂商洽谈、开展合作的相关资料文件、邮件等，了解发行人与特斯拉、大众、戴姆勒、宝马、通用、福特、丰田等国际整车厂商相关合作的具体进展；

3、获取发行人报告期各期向特斯拉、戴姆勒、上汽通用等整车厂商供应的主要产品明细及截至 2020 年 10 月末的在手订单明细情况；

4、访谈发行人相关销售负责人，了解新能源汽车市场主要客户与发行人的合作情况及销售收入变动的的原因；

5、获取发行人报告期内新能源汽车市场主要客户销售收入明细表、主要客户或其下游整车厂商销量数据、主要客户新增订单数据，分析销售收入变动的原

因。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已对招股说明书全文进行校对，使用事实描述性语言，避免使用市场推广的宣传用语。

2、截至本回复出具之日，发行人已批量供应特斯拉、戴姆勒、上汽通用等整车厂商，发行人已在招股说明书中补充披露发行人报告期各期对上述整车厂商供应的产品型号、收入金额及在手订单等销售情况。

3、发行人 2019 年以来对比亚迪供应链销售收入大幅减少的原因主要系新能源商用车销量影响，在已应用发行人熔断器产品的车型中，不存在比亚迪更换供应商或出现竞品替代公司或其产品的情形。发行人对主要客户销售收入变化主要受其下游整车厂商销量变化影响，发行人与主要客户合作、订单获取具备稳定性和可持续性，不存在发生主要客户不利变动或流失的风险。

4、发行人对特斯拉销售收入数据差异主要系统口径不一致所致，对特斯拉销售收入披露不存在不一致情形。发行人已对可统计终端客户的销售收入情况进行补充披露。

问题二：关于新能源汽车市场产品

报告期内，新能源汽车市场电力熔断器销售单价分别为 50.88 元/只、37.50 元/只、30.52 元/只和 26.84 元/只，销售单价呈持续下降趋势，毛利率为 57.41%、51.83%、48.52%和 48.64%。

请发行人补充披露：

（1）新能源汽车市场电力熔断器销售单价持续下滑的原因，是否与客户之间存在年降协议或其他类似安排，如是，请针对性披露相关风险；

（2）销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅的原因及合理性，单位成本是

否存在异常变动情形，成本核算是否完整、准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

回复：

一、发行人说明或披露情况

(一) 新能源汽车市场电力熔断器销售单价持续下滑的原因，是否与客户之间存在年降协议或其他类似安排，如是，请针对性披露相关风险

1、新能源汽车市场电力熔断器销售单价持续下滑的原因

报告期内，新能源汽车市场电力熔断器按外形结构分产品的销售量和销售单价情况如下：

项目	销售量（万只）				销售单价（元/只）			
	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
圆管熔断器	101.41	285.28	226.96	130.53	22.22	23.38	26.98	40.30
方体熔断器	7.28	31.41	39.95	20.14	86.30	92.08	97.49	120.01
底座及其他	7.08	16.00	14.81	5.84	31.96	37.17	36.97	49.49
片式熔断器	0.04	0.04	0.03	0.09	9.83	9.46	21.38	19.21
合计	115.82	332.72	281.74	156.60	26.84	30.52	37.50	50.88

报告期内，新能源汽车市场电力熔断器销售单价分别为 50.88 元/只、37.50 元/只、30.52 元/只和 26.84 元/只，销售单价呈持续下降趋势，电力熔断器销售单价的变动主要受产品结构和客户需求的影响。

(1) 产品结构影响

一方面，销售单价较低的圆管熔断器销售数量占比上升。圆管熔断器主要用于新能源汽车（乘用车和商用车）主回路和辅助回路保护，方体熔断器主要用于新能源商用车主回路和辅助回路保护。2018 年至 2020 年 1-6 月，新能源乘用车销量占新能源汽车销量的比例分别为 84%、88%和 89%，逐年上升。2018 年至 2020 年 1-6 月，销售单价较低的圆管熔断器销售数量占电力熔断器销售数量的比例分别为 80.56%、85.74%和 87.56%，逐年上升，拉低了销售单价。

另一方面，小规格圆管熔断器的销售数量占比上升。圆管熔断器按管径、电

压、电流值不同可分为大规格产品和小规格产品，大规格产品销售单价高于小规格产品。大规格圆管熔断器主要用于新能源汽车（乘用车和商用车）主回路保护，小规格圆管熔断器主要用于新能源汽车（乘用车和商用车）辅助回路保护。新能源汽车（乘用车和商用车）辅助回路保护所需小规格熔断器数量远大于主回路保护所需大规格熔断器，公司在稳定主回路保护熔断器产品市场份额的同时，不断提高辅助回路保护熔断器产品的市场渗透率，报告期内小规格圆管熔断器销售数量占圆管熔断器销售数量的比例分别为 67.59%、79.01%、83.32%和 85.91%，逐年上升，拉低了销售单价。

（2）客户需求影响

随着新能源汽车补贴政策的逐步退坡，产业格局逐渐清晰，行业发展正由政策驱动向市场驱动转变，整车厂商需不断提供更具产品力、性价比的车型，因此对上游供应链具有持续降本诉求，客户定期或不定期地与公司重新磋商价格，部分圆管熔断器和方体熔断器的销售单价有所下降。

2、是否与客户之间存在年降协议或其他类似安排，如是，请针对性披露相关风险

从产品属性来看，熔断器作为新能源汽车高压直流电路保护的核心部件，整车厂商对其质量以及安全可靠性的要求高。同时，新能源汽车用熔断器成本在整车成本中占比较低，仅约占 0.2%，对整车成本影响小，整车厂商对其价格敏感度不高。

从产业链来看，整车厂商对一级供应商有年降要求，公司客户主要为一级供应商及其配套厂商和经销商，公司与国内客户之间不存在年降协议或其他类似安排。德尔福、联合汽车电子等部分外资和外资合资企业由于其对供应链管理要求较高，存在年降要求，公司与其存在年降协议，但上述客户销售额较小，报告期内合计销售额分别为 0.67 万元、5.94 万元、7.28 万元和 13.03 万元，金额较小，对公司经营业绩影响小。

综上，公司与国内客户之间不存在年降协议或其他类似安排，与德尔福、联合汽车电子等部分外资和外资合资企业存在年降协议，但报告期内销售金额较小，对公司经营业绩影响小。

(二) 销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅的原因及合理性，单位成本是否存在异常变动情形，成本核算是否完整、准确

1、销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅的原因及合理性，单位成本是否存在异常变动情形

报告期内，新能源汽车市场电力熔断器销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅，主要系单位成本下降幅度较大所致，电力熔断器单位成本的变动主要受产品结构的影响。2018年，小规格圆管熔断器和小规格方体熔断器销售数量占比上升，拉低了单位成本。同时，2018年主要原材料银带受1#银价格影响下降，使得单位成本降低；2019年，公司加强技术研发和工艺改进，部分圆管熔断器使用价格较低的铜银带代替价格偏高的银带，材料成本下降；2020年1-6月，公司加强技术研发和工艺改进，部分方体熔断器使用价格较低的铜银带代替价格偏高的银带，材料成本下降。同时，受新冠疫情影响，房租减免，导致单位制造费用有所下降。报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器和方体熔断器的单位成本不存在异常变动的情形。

综上，新能源汽车市场电力熔断器销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅，主要系单位成本下降幅度较大所致，单位成本下降原因主要为产品结构变动、原材料价格下降、技术方案改进、房租减免等，具有合理性。报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器和方体熔断器的单位成本不存在异常变动情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(三) 2、(1) ①新能源汽车市场毛利率分析”中披露如下：

不同外形结构的电力熔断器成本结构有所不同，其毛利率亦存在一定差异。报告期内，新能源汽车市场按外形结构分产品毛利率及收入占比情况如下：

项目	毛利率				收入占比			
	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
圆管熔断器	49.18%	49.22%	50.35%	56.77%	72.48%	65.67%	57.95%	66.02%
方体熔断器	48.03%	47.24%	54.64%	60.11%	20.22%	28.48%	36.86%	30.34%
底座及其他	44.85%	46.85%	48.43%	46.31%	7.28%	5.85%	5.18%	3.63%
片式熔断器	54.05%	46.96%	71.28%	81.08%	0.01%	0.00%	0.01%	0.02%

合计	48.64%	48.52%	51.83%	57.41%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
----	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	---------

新能源汽车市场毛利率变动主要受圆管熔断器和方体熔断器毛利率变动的影
响。公司现有近 50 个产品系列、6,000 多种产品规格，不同规格产品因生产工
艺、材料结构等不同，销售单价和单位成本存在差异。

i.新能源汽车市场毛利率变动分析

A.圆管熔断器毛利率分析

报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器的销售单价和单位成本变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售单价（元/只）	22.22	23.38	26.98	40.30
销售单价变动率	-4.96%	-13.34%	-33.05%	-
单位成本（元/只）	11.29	11.87	13.40	17.42
单位成本变动率	-4.89%	-11.42%	-23.08%	-

报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器毛利率变动因素分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
圆管熔断器毛利率	49.18%	49.22%	50.35%	56.77%
圆管熔断器毛利率变动	-0.04%	-1.13%	-6.42%	-
销售单价波动对毛利率影响	-2.64%	-7.66%	-21.34%	-
单位成本波动对毛利率影响	2.60%	6.53%	14.92%	-

注：毛利率变动=当年毛利率-上年毛利率

销售单价波动对毛利率影响=（当年销售单价-上年单位成本）/当年销售单价-上年毛利率

单位成本波动对毛利率影响=当年毛利率-（当年销售单价-上年单位成本）/当年销售单价

a.销售单价变动分析

报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器销售单价分别为 40.30 元/只、26.98
元/只、23.38 元/只和 22.22 元/只，呈下降趋势，主要原因为：一方面，随着新能
源汽车补贴政策的逐步退坡，产业格局逐渐清晰，行业发展正由政策驱动向市场
驱动转变，整车厂商需不断提供更具产品力、性价比的车型，因此对上游供应链
具有持续降本诉求，客户定期或不定期地与公司重新磋商价格，部分圆管熔断器
的销售单价有所下降；另一方面，圆管熔断器因管径大小、电流、电压值不同，
包含多个产品系列，大管径、高电流、高电压的大规格产品销售单价和单位成本

高于小管径、低电流、低电压的小规格产品。受客户需求影响，报告期内小规格产品销售数量占比逐年上升，分别为 67.59%、79.01%、83.32%和 85.91%，拉低了销售单价。销售单价的下降导致 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月毛利率较上年分别下降 21.34、7.66 和 2.64 个百分点。

b.单位成本变动分析

报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器的单位成本及构成情况如下：

单位：元/只

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本	11.29	11.87	13.40	17.42
其中：单位材料	8.14	8.23	9.55	13.89
单位人工	1.25	1.33	2.08	2.14
单位制造费用	1.91	2.31	1.77	1.39

报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器单位成本分别 17.42 元/只、13.40 元/只、11.87 元/只和 11.29 元/只，呈下降趋势，主要原因为：一方面，由于圆管熔断器中小规格产品成本相对较低，销售数量占比逐年上升，使得圆管熔断器的单位成本有所降低；另一方面，2018 年主要原材料银带受 1#银价格影响下降，使得单位成本降低。2019 年公司加强技术研发和工艺改进，部分圆管熔断器使用价格较低的铜银带代替价格偏高的银带，材料成本下降。2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，房租减免，导致单位制造费用有所下降。单位成本的下降导致 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月毛利率较上年分别上升 14.92、6.53 和 2.60 个百分点。

B.方体熔断器毛利率分析

报告期内，新能源汽车市场方体熔断器的销售单价和单位成本变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售单价（元/只）	86.30	92.08	97.49	120.01
销售单价变动率	-6.28%	-5.55%	-18.77%	-
单位成本（元/只）	44.85	48.58	44.23	47.88
单位成本变动率	-7.68%	9.83%	-7.62%	-

报告期内，新能源汽车市场方体熔断器毛利率变动因素分析如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
方体熔断器毛利率	48.03%	47.24%	54.64%	60.11%
方体熔断器毛利率变动	0.79%	-7.39%	-5.47%	-
销售单价波动对毛利率影响	-3.53%	-2.67%	-9.22%	-
单位成本波动对毛利率影响	4.32%	-4.72%	3.75%	-

注：毛利率变动=当年毛利率-上年毛利率

销售单价波动对毛利率影响=（当年销售单价-上年单位成本）/当年销售单价-上年毛利率

单位成本波动对毛利率影响=当年毛利率-（当年销售单价-上年单位成本）/当年销售单价

a.销售单价变动分析

报告期内，新能源汽车市场方体熔断器的销售单价分别为120.01元/只、97.49元/只、92.08元/只和86.30元/只，呈下降趋势，主要原因为随着新能源汽车补贴政策的逐步退坡，产业格局逐渐清晰，行业发展正由政策驱动向市场驱动转变，整车厂商需不断提供更具产品力、性价比的车型，因此对上游供应链具有持续降本诉求，客户定期或不定期地与公司重新磋商价格，部分方体熔断器的销售单价有所下降。此外，方体熔断器因管号、电流、电压值不同，销售单价和单位成本也不同，大管号、高电流、高电压的大规格产品销售单价和单位成本高于小管号、低电流、低电压的小规格产品。受客户需求影响，2018年小规格产品销售数量占比有所上升，从18.89%上升至29.25%，拉低了销售单价。销售单价的下降导致2018年、2019年、和2020年1-6月毛利率较上年分别下降9.22、2.67和3.53个百分点。

b.单位成本变动分析

报告期内，新能源汽车市场方体熔断器的单位成本及构成情况如下：

单位：元/只

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单位成本	44.85	48.58	44.23	47.88
其中：单位材料	39.30	42.43	38.14	43.43
单位人工	2.18	2.17	3.04	2.86
单位制造费用	3.37	3.98	3.04	1.58

报告期内，新能源汽车市场方体熔断器的单位成本分别为47.88元/只、44.23元/只、48.58元/只和44.85元/只。2018年较上年下降7.62个百分点，主要原因

为：一方面，主要原材料银带受 1#银价格影响下降，使得单位成本降低；另一方面，由于方体熔断器中小规格产品成本相对较低，2018 年销售数量占比有所上升，使得方体熔断器的单位成本有所降低，导致毛利率上升 3.75 个百分点。2019 年较上年上升 9.83 个百分点，系主要原材料银带采购价格受 1#银价格影响上升，使得单位成本上升，导致毛利率下降 4.72 个百分点。2020 年 1-6 月较 2019 年下降 7.68 个百分点，主要原因为：一方面，公司加强技术研发和工艺改进，部分方体熔断器使用价格较低的铜银带代替价格偏高的银带，材料成本下降；另一方面，受新冠疫情影响，房租减免，导致单位制造费用有所下降，单位成本的下降导致毛利率上升 4.32 个百分点。

2、成本核算是否完整、准确

公司成本核算方法采用品种法，产品成本核算方法和过程具体如下：

(1) 成本核算流程

①确定成本计算对象和成本项目，设置产品成本明细账。公司根据生产类型和对成本管理要求，确定成本计算对象和成本项目，并根据确定的成本计算对象设置产品成本明细账。

②对成本费用进行归集和分配。公司对生产过程中发生的各项成本费用进行汇总归集，并在生产成本中设置直接材料、直接人工和制造费用账户进行核算；直接人工和制造费用等综合费用，月末采用一定的分配方法分配至各成本对象。

③公司期末不存在在产品，所有生产订单均在月末完工。

④计算完工产品的总成本和单位成本。在品种法下，生产成本分配表中计算出的完工产品成本即为完工产品总成本，以完工产品总成本除以完工产品数量，计算出完工产品的单位成本。

⑤计算当期主营业务成本。公司产成品入库后按照月末一次加权平均法计算产品出库成本，并根据产品销售数量计算得出当月主营业务成本。

(2) 生产成本归集、分配方法

公司生产成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，生产成本归集、分

配方法具体如下：

①直接材料的归集和分配：生产过程中按照产品的生产订单进行投料，领料时根据实际领用量进行记录，填写生产领用出库单，计入当月的生产领用数量。财务人员按照月末一次加权平均法计算原材料领用金额并在生产成本-直接材料中进行归集，分配时根据生产的成本对象直接计入各产品成本。

②直接人工的归集和分配：直接人工包括直接生产人员的工资、奖金等薪酬费用。财务人员月末按照工资表统计生产人员薪酬总额，并在生产成本中归集。直接人工依据当月各产品产量乘以标准工时确定的系数进行分配。

③制造费用的归集和分配：制造费用是公司组织和管理生产而发生的各项间接费用，包括：工资和福利费、折旧费、修理费、租赁费、水电费等。制造费用发生时根据实际业务发生时的原始凭证或领料单等在发生时直接计入制造费用归集。制造费用依据当月各产品产量当月乘以标准工时确定的系数进行分配。

④产品结转方法：公司月末对入库完工产品分品种，按数量、金额方式登记产成品明细账，产成品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。

公司在收入确认的同时结转相应产品成本，成本结转时间与收入确认时点一致。公司采用的成本核算流程和方法符合自身业务流程特征，成本核算过程中，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法符合企业会计准则相关规定，可以实现成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量具有完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认配比，**成本核算完整、准确。**

就上述内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）营业成本分析”中予以补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内新能源汽车市场电力熔断器销售收入明细表，分析电力熔断器销售单价持续下滑的原因；

2、获取发行人在新能源汽车市场与客户之间签订的年降协议或其他类似安

排，分析年降协议对发行人销售额的影响；

3、访谈发行人财务负责人和相关销售负责人，了解新能源汽车市场电力熔断器销售单价持续下滑的原因，了解发行人在新能源汽车市场是否与客户之间存在年降协议或其他类似安排，了解新能源汽车市场电力熔断器销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅的原因；

4、获取发行人新能源汽车市场电力熔断器按外形结构、产品规格的销售明细、成本构成明细，复核毛利率计算过程，分析销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅的原因；

5、获取发行人报告期内收入、成本明细表，分析发行人主营业务成本中料工费金额及占比变动情况，是否与发行人实际经营情况相匹配；

6、查阅同行业可比上市公司公开披露的定期报告，分析发行人营业成本构成情况并与同行业对比；

7、对发行人报告期内主要供应商实施函证、实地走访等程序，获取发行人报告期内原材料采购明细表，对原材料采购执行细节测试，检查合同、采购订单、发票、验收单、入库单、付款单据等，核查材料采购的真实性及准确性；

8、对发行人的主要原材料、包装物、燃料动力进行投入产出分析，关注投入产出比是否存在较大波动的情况，核查是否存在少计原材料成本或虚增产量的情况；

9、访谈发行人财务负责人，了解成本核算方法及相关内部控制，了解产品成本的具体核算流程和方法、共同费用的分摊方法，核查是否符合企业会计准则相关规定，选取特定月份对发行人的工时汇总以及成本在项目间的分配进行复核；

10、对发行人的主要原材料、包装物、燃料动力进行投入产出分析，关注投入产出比是否存在较大波动的情况，核查是否存在少计原材料成本或虚增产量的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、新能源汽车市场电力熔断器销售单价变动主要受产品结构和客户需求的影响。报告期内销售单价持续下滑原因主要为：一方面，销售单价较低的圆管熔断器销售数量占比上升；另一方面，小规格圆管熔断器的销售数量占比上升。同时，整车厂商对上游供应链具有持续降本诉求，客户定期或不定期地与发行人重新磋商价格，部分圆管熔断器和方体熔断器的销售单价有所下降；发行人与国内客户之间不存在年降协议或其他类似安排，与德尔福、联合汽车电子等部分外资和外资合资企业存在年降协议，但报告期内销售金额较小，对发行人经营业绩影响小。

2、发行人报告期内新能源汽车市场电力熔断器销售单价下降幅度显著高于毛利率降幅，主要系单位成本下降幅度较大所致，单位成本下降原因主要为产品结构变动、原材料价格下降、技术方案改进、房租减免等，具有合理性。报告期内，新能源汽车市场圆管熔断器和方体熔断器的单位成本不存在异常变动情形，成本核算完整、准确。

问题三：关于经销

申报材料和审核问询回复显示：

（1）发行人前五大经销商各期末库存商品数量分别为 3.74 万只、5.01 万只、19.74 万只和 18.30 万只，2019 年期末库存大幅增长；

（2）发行人 2017 年开始采用经销模式，发行人主要经销商成立时间均较短，其中杭州众熔、安徽锐凡、深圳广强、苏州基钰、上海鎏蹬、众隆源、上海候璞等均成立后即与发行人合作；

（3）中介机构对报告期内经销收入穿透核查比例分别为 14.43%、30.95%、42.33%、39.52%。

请发行人：

（1）补充披露各期经销商终端销售的实现情况及期末库存情况，2019 年前五大经销商期末库存商品数量大幅增长的原因及合理性，是否存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形；

(2) 披露成立后即与发行人开展合作的经销商的基本情况，包括其与发行人合作历史、客户基础、终端客户情况，发行人与其交易金额和该经销商的注册资本、业务规模、客户资源等情况是否匹配；

(3) 按发行人直接客户的口径补充披露报告期各期发行人前十大客户情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并：

(1) 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，说明对经销商与发行人业务、资金往来情况合理性、真实性的核查程序、比例和结论；

(2) 说明对报告期内经销收入穿透核查比例较低的原因，进一步分析、说明经销收入最终销售的核查程序以及获取的证据是否充分；

(3) 说明仅对前五大经销商库存情况及期后回款情况进行核查的原因，核查程序、比例是否充分，核查证据是否支持核查结论。

回复：

一、发行人说明或披露情况

(一) 补充披露各期经销商终端销售的实现情况及期末库存情况，2019 年前五大经销商期末库存商品数量大幅增长的原因及合理性，是否存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形

1、补充披露各期经销商终端销售的实现情况及期末库存情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二)7、主要经销客户变动情况”中更新披露如下：

(8) 主要经销商终端销售实现情况、库存情况及回款情况

报告期内主要经销商终端销售实现情况如下：

单位：万只

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商向公司采购的数量①	376.54	587.95	207.93	84.50

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商对外销售数量②	377.98	573.46	206.41	80.80
对外销售比例(=②/①)	100.38%	97.54%	99.27%	95.63%
经销商期末库存数量	18.30	19.75	5.25	3.74

注：上表中经销商统计口径为报告期内前十大经销商（关联方合并口径），因安徽锐凡、北京中科嘉创科技有限公司已退出公司经销商体系，相关数据未能获取，故不包含在内。

报告期内主要经销商库存情况、回款情况如下：

项目	库存数量 (万只)	库存金额 (万元)	期后销售 数量 (万只)	截至2020 年10月末 期末库存 结余	应收账款 余额 (万元)	期后回款 金额 (万元)
2020.6.30	18.30	200.10	18.30	-	3,291.41	1,127.14
2019.12.31	19.75	229.76	19.75	-	2,874.17	2,386.71
2018.12.31	5.25	194.62	5.25	-	1,644.39	1,644.39
2017.12.31	3.74	132.79	3.74	-	1,445.33	1,445.33

注1：上表中经销商统计口径为报告期内前十大经销商（关联方合并口径），因安徽锐凡、北京中科嘉创科技有限公司已退出经销商体系，相关数据未能获取，故不包含在内。

注2：期后销售数量、期后回款金额截止时间为2020年10月31日。

报告期内，主要经销商对外销售比例分别为95.63%、99.27%、97.54%、100.38%，销售情况良好。

报告期各期末，主要经销商未积压大量库存，期末库存为销售备货，2019年末库存数量较上年末增加较多，主要系下游客户需求增加引起；2020年6月末，主要经销商库存金额为200.10万元，截至10月末已全部实现销售，期后销售情况良好。

2、2019年前五大经销商期末库存商品数量大幅增长的原因及合理性，是否存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形

2019年末，报告期内前五大经销商库存数量较上年增加293.73%，库存金额较上年增加17.77%，经销商主要根据下游客户需求向公司采购，期末库存为销售备货，库存数量大幅增长主要系下游客户需求增加引起。

从业务增长趋势来看，报告期内前五大经销商2019年末库存增长趋势与公

公司业务增长趋势一致。2019年度，在下游新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等市场快速发展带动下，下游客户需求增加，熔断器销量快速增长，其中，电力熔断器销量较上年增加 40.62%，电子类熔断器销量较上年增加 102.03%；公司主营业务收入较上年增加 20.92%，其中经销收入较上年增加 42.80%。

从期后销售情况来看，2019年末库存已全部实现销售，库存消化情况良好。

综上，2019年末报告期内前五大经销商库存数量大幅增长主要系下游客户需求增加引起，具有合理性，期后销售情况良好，未积压库存，不存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形。

就上述内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）7、主要经销客户变动情况”中予以补充披露。

（二）披露成立后即与发行人开展合作的经销商的基本情况，包括其与发行人合作历史、客户基础、终端客户情况，发行人与其交易金额和该经销商的注册资本、业务规模、客户资源等情况是否匹配

1、成立后即与发行人开展合作的经销商的基本情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）7、（2）经销前五大客户基本情况”中补充披露如下：

②报告期内，经销商成立后即与公司开展合作的情况

报告期内，经销商成立后即与公司开展合作的情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	销售额（万元）				合作情况	合作原因
				2020年1-6月	2019年	2018年	2017年		
1	山东道勤电子科技有限公司	2016/7/27	310万	17.93	42.66	54.37	63.41	公司与山东道勤电子科技有限公司于2017年展开合作。在新能源汽车领域，向其销售的熔断器主要客户为天津力神电池股份有限公司、天津市松正电动汽车技术股份有限公司、天津市捷威动力工业有限公司等电池厂商，终端用户为宇通客车、中通客车、东风、吉利商用等整车厂商；在储能领域，向其销售的熔	该经销商关联方主要从事连接器代理，开发业务过程中发现部分客户也有熔断器需求，出于业务领域划分等自身管理及发展需要设立该经销商并与公司展开合作

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	销售额(万元)				合作情况	合作原因
				2020年1-6月	2019年	2018年	2017年		
								断路器主要客户为天津力神电池股份有限公司	
2	北京中科嘉创科技有限公司	2016/7/5	1,000万	-	-2.53	1.05	57.62	公司与北京中科嘉创科技有限公司于2017年展开合作。在新能源汽车领域,向其销售的熔断器主要客户为电池厂商,2020年因评估存在经营风险,公司已与其中止合作	该经销商关联方原在新能源汽车供应链企业从业,熟悉新能源汽车行业,出于自身发展需要设立该经销商主要从事MSD、连接器、接触器代理,因客户有熔断器需求,随即与公司合作
3	上海皆晟电子有限公司	2016/10/9	100万	-	-	2.39	0.87	公司与上海候璞于2018年展开合作。在新能源汽车领域,向其销售的熔断器主要客户为泰科电子(苏州)有限公司、江苏由甲申田新能源科技有限公司、上海西艾爱电子有限公司等电控系统及其配套厂商,终端用户为上汽乘用车、上汽通用、上汽大通等整车厂商;在其他领域,向其销售的熔断器主要用于工控电源保护	3家经销商受同一实际控制人控制,主要从事电子电气产品代理,出于业务领域划分、下游客户管理等需要设立不同主体,因下游业务需求与公司展开合作
4	上海候璞电子科技有限公司	2017/12/7	1,000万	470.19	1,043.31	88.94	-		
5	上海皆晨实业有限公司	2018/3/5	500万	1.29	32.11	8.19	-		
6	厦门天宸伟业智能科技有限公司	2017/12/19	1,000万	22.22	4.64	1.81	-	公司与厦门天宸伟业智能科技有限公司于2018年展开合作,在通信领域和工控领域,向其销售的熔断器主要客户为漳州科华新能源技术有限责任公司	该经销商关联方原在新能源汽车制造企业从业,熟悉新能源汽车行业,出于自身发展需要设立该经销商主要从事MSD、连接器代理,因客户有熔断器需求,随即与公司合作
7	海川新能(深圳)科技有限公司	2017/9/27	500万	144.42	168.25	14.63	-	公司与海川新能(深圳)科技有限公司于2018年展开合作。在光伏领域,向其销售的熔断器主要客户为深圳市金洋电子股份有限公司;在通信领域和工控领域,向其销售的熔断器主要客户为深圳市中远通电源技术开发	该经销商主要从事半导体器件代理,因客户熔断器需求较多,随即与公司合作,在原业务基础上,新增熔断器销售业务

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	销售额(万元)				合作情况	合作原因
				2020年1-6月	2019年	2018年	2017年		
								有限公司	
8	重庆黑能科技有限公司	2018/1/4	100万	1.15	30.25	3.16	-	公司与重庆黑能科技有限公司于2018年展开合作,在新能源汽车领域,向其销售的熔断器主要客户为四川永贵科技有限公司、智新控制系统有限公司等电控厂商,终端用户为奇瑞商用、东风等整车厂商	重庆黑能科技有限公司为公司经销商上海华派电子有限公司关联方,上海华派成立于2011年,公司与其于2017年展开合作,为更好开展不同地区间业务设立重庆黑能并与公司展开合作
9	苏州捷佰创电子科技有限公司	2018/5/28	50万	5.07	12.60	34.19	-	公司与苏州捷佰创电子科技有限公司于2018年展开合作,向其销售的熔断器主要客户为远东动力电池系统有限公司、上海松岳电源科技有限公司、大秦新能源科技(泰州)有限公司等电池厂商,终端用户为江苏新日电动车股份有限公司等电动车厂商	该经销商关联方 原从事电子元器件贸易,积累了一些客户资源,看好新能源汽车产业发展前景,出于自身发展需要 设立该经销商从事接触器和连接器代理业务, 因客户有熔断器需求,随即与公司合作
10	杭州众熔电子科技有限公司	2018/1/11	300万	230.26	257.37	15.84	-	公司与杭州众熔于2018年开始进行业务接洽,经1年多考察及业务合作,2020年,综合考量其业绩及合作意愿,公司与其签订经销协议,将其纳入经销商体系。在光伏领域,向其销售的熔断器主要客户为锦浪科技股份有限公司等;在储能领域,向其销售的熔断器主要客户为双一力(宁波)电池有限公司等;在风电领域,向其销售的熔断器主要客户为浙江海得新能源有限公司	该经销商关联方主要从事断路器代理, 开拓业务过程中发现熔断器需求较多 ,出于业务领域划分等自身管理及发展需要设立该经销商并与公司展开合作
11	北京熔德科技有限公司	2018/12/11	450万	65.93	107.72	-	-	公司与北京熔德于2019年开始进行业务接洽,经1年多考察及业务合作,2020年公司与其签订	北京熔德为公司经销商北京恒佰通关联方,北京恒

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	销售额（万元）				合作情况	合作原因
				2020年1-6月	2019年	2018年	2017年		
								经销协议，将其纳入经销商体系。在新能源汽车领域，向其销售的熔断器主要客户为北京理工华创电动车技术有限公司等电控厂商，终端用户为北汽福田、中汽宏远等整车厂商	佰通成立于 2008 年，公司与其于 2016 年展开合作，北京恒佰通经营方向调整退出公司经销商体系，相关业务转由北京熔德负责
12	南合佳创电子（深圳）有限公司	2017/12/15	100 万	0.26	1.05	1.24	-	公司与南合佳创电子（深圳）有限公司于 2018 年展开合作，在新能源汽车领域，向其销售的熔断器主要客户为郴州聚兴科技有限公司等电池厂商，终端用户为广州佛朗斯股份有限公司	该经销商关联方曾从事新能源汽车行业的工作，积累了一些客户资源，因看好行业发展前景，出于自身发展需要设立该经销商主要从事继电器代理，因客户有熔断器需求，随即与公司展开合作
13	深圳纳克科技有限公司	2019/3/1	100 万	0.07	-	-	-	公司与深圳纳克科技有限公司于 2020 年展开合作，目前尚未展开批量供应	该经销商关联方具有新能源汽车行业从业背景，看好该行业发展前景，设立公司从事新能源汽车产业链相关的电气设备研发、生产、销售及充电桩、连接器代理业务，因客户有熔断器需求，随即与公司合作

注：上述经销商为报告期内与公司建立合作关系，但其成立时间和其与公司展开合作时间间隔不满一个会计年度的经销商。

报告期内，上述经销商基于合理的商业目的与公司开展业务合作，各期销售收入与其**注册资本、业务规模、客户资源等**相匹配，公司不存在专为销售公司产品而设立的经销商，公司及本公司实际控制人、董监高、其他主要核心人员与经销商不存在关联关系或其他利益安排。

2、关于安徽锐凡、深圳广强、苏州基钰、上海臻澄、众隆源与发行人合作

情况的说明

2017 年为发行人经销模式发展元年，发行人通过走访、考察、洽谈等方式，从已有合作客户中挑选了部分“三有一服”客户，即，有合作意愿、有客户或行业资源、有资金和销售渠道实力、服从公司相关管理制度的贸易商属性客户达成合作意向，成为发行人第一批经销商。2017 年 27⁸家经销商中，有 16 家是从原有的贸易商客户发展而来的。

报告期内，发行人主要经销商中安徽锐凡、苏州基钰、深圳广强、上海臻蹬、众隆源均系报告期前已经与其开展购销业务的贸易商客户。上述 5 家经销商下游客户主要系新能源汽车供应链的动力电池厂商、电控系统及配套厂商、充电桩制造厂商等，终端客户多数为新能源汽车整车厂商。

2015 年至 2017 年，为新能源汽车市场扩张阶段，高额补贴政策推动新能源汽车产业链迅速扩张，众多参与者进入产业链各个环节。在新能源汽车市场快速发展的带动下，新能源汽车用熔断器需求增加，在该市场以国际品牌主导的背景下，发行人 2015 年起打入该市场并逐步成为具有较高知名度的国产品牌，吸引了部分具有相关渠道资源的贸易商或经销商开始主动寻求合作。在新能源汽车市场快速发展，供应链迅速扩张的行业背景下，具有相关渠道资源的贸易商或经销商，把握商业机会，成立时间较短即与发行人开展业务，符合一般商业逻辑，具有合理性。

综上，安徽锐凡、深圳广强、苏州基钰、上海臻蹬、众隆源均系报告期以前已经与发行人有过业务合作的客户，上述经销商与发行人合作符合新能源汽车行业发展背景，基于合理商业目的，不存在异常。

（三）按发行人直接客户的口径补充披露报告期各期发行人前十大客户情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）1、公司客户群体和主要客户情况”中补充披露如下：

公司产品主要应用于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信、轨道交通

⁸数据口径：对报告期内主要经销商（各期前 10 名）按同一控制下的关联方进行合并统计。

等中高端市场领域，为上述领域中涉及的各类高低压电源、配电系统、控制系统以及用电设备等提供电路保护。报告期内，公司向前十大客户销售情况如下：

期间	序号	客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比例
2020年 1-6月	1	阳光电源	726.48	8.45%
	2	华为	689.80	8.02%
	3	维谛	489.89	5.70%
	4	上海候璞	471.48	5.48%
	5	宁德时代	443.97	5.16%
	6	捷普电子	369.10	4.29%
	7	上海辉园	344.99	4.01%
	8	苏州基钰	322.43	3.75%
	9	众隆源	308.45	3.59%
	10	瑞可达	257.22	2.99%
			合计	4,423.82
2019年 度	1	华为	1,077.81	5.64%
	2	上海候璞	1,075.42	5.62%
	3	和中普方	974.76	5.10%
	4	阳光电源	967.52	5.06%
	5	众隆源	892.34	4.67%
	6	上海辉园	843.82	4.41%
	7	维谛	764.26	4.00%
	8	瑞可达	740.57	3.87%
	9	捷普电子	725.31	3.79%
	10	顺科新能源	678.78	3.55%
			合计	8,740.59
2018年 度	1	比亚迪供应链	1,225.35	7.76%
	2	顺科新能源	1,156.60	7.33%
	3	众隆源	972.80	6.16%
	4	瑞可达	818.57	5.19%
	5	宏舟新能源	767.23	4.86%
	6	洛阳焯翔	763.03	4.83%
	7	宁德时代	745.17	4.72%
	8	维谛	731.40	4.63%

期间	序号	客户名称	销售额（万元）	占当期营业收入比例
	9	阳光电源	570.38	3.61%
	10	苏州基钜	542.74	3.44%
	合计		8,293.28	52.53%
2017年度	1	宁德时代	1,049.49	7.77%
	2	比亚迪供应链	967.47	7.16%
	3	众隆源	966.77	7.16%
	4	瑞可达	913.51	6.76%
	5	维谛	535.30	3.96%
	6	华为	516.08	3.82%
	7	宏舟新能源	425.43	3.15%
	8	洛阳焊翔	381.50	2.82%
	9	上海臻澄	374.08	2.77%
	10	苏州基钜	368.06	2.72%
	合计		6,497.71	48.09%

注 1：对上海候璞的销售额包括上海候璞电子科技有限公司及其关联方上海皆晨实业有限公司、上海皆晨电子有限公司。

注 2：对和中普方的销售额包括北京和中普方新能源科技有限公司及其关联方江苏和中普方新能源科技有限公司。2020年4月，北京普莱德新能源电池科技有限公司、常州普莱德新能源电池科技有限公司分别更名为北京和中普方新能源科技有限公司、江苏和中普方新能源科技有限公司。

注 3：对阳光电源的销售额包括阳光电源股份有限公司及其关联方合肥阳光电动力科技有限公司、阳光电源（金寨）有限公司、阳光三星（合肥）储能电源有限公司、三星阳光（合肥）储能电池有限公司。

注 4：对众隆源的销售额包括深圳市众隆源科技有限公司及其关联方深圳市星品源电子有限公司、北京众隆源科技有限公司。

注 5：对顺科新能源的销售额包括顺科新能源技术股份有限公司及其关联方广东顺科电气制造有限公司。

注 6：对瑞可达的销售额包括苏州瑞可达连接系统股份有限公司及其关联方四川瑞可达连接系统有限公司。

注 7：对宏舟新能源的销售额包括浙江宏舟新能源科技有限公司及其关联方厦门宏发电力电器有限公司。

注 8：对宁德时代的销售额包括宁德时代新能源科技股份有限公司及其关联方东风时代（武汉）电池系统有限公司、江苏时代新能源科技有限公司。

注 9：对维谛的销售额包括维谛技术有限公司及其关联方维谛技术（绵阳）有限公司、维谛技术（江门）有限公司。

注 10：对上海臻澄的销售额包括上海臻澄电子科技有限公司及其关联方杭州臻澄电子科技有限公司、

武汉菱澄电子科技有限公司、郑州菱澄电子科技有限公司、苏州硕基新能源科技有限公司、威堂电子科技（上海）有限公司。

报告期内，公司不存在向单个客户的销售比例超过当期营业收入 50% 的情况。截至本招股说明书签署之日，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

二、核查说明

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，说明对经销商与发行人业务、资金往来情况合理性、真实性的核查程序、比例和结论

1、核查说明

保荐人、申报会计师对经销商与发行人业务、资金往来情况合理性、真实性的核查程序、比例如下：

（1）访谈发行人相关人员，了解发行人采取经销模式的商业背景和必要性、经销模式的收入确认方法、经销商管理制度建设和执行情况、经销商与发行人关联关系情况、经销商信用政策等；了解主要经销商、退出经销商及新成立即与发行人开展合作的经销商与发行人合作情况、其终端客户情况；了解相关经销商是否专为发行人设立，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或其他利益安排等；了解贸易商与经销商的区别；了解发行人与经销商之间销售返利情况等；

（2）查阅发行人经销商管理有关的制度、发行人与主要经销商签订的经销协议，分析主要条款；

（3）查阅同行业可比上市公司年报、招股说明书等公开披露信息，对比分析发行人与同行业可比公司经销模式及收入确认原则差异情况等；

（4）取得报告期各期分客户的销售收入明细表，分析相关经销商报告期内收入变动情况；对比分析直销客户与经销商毛利率情况等；

(5) 取得报告期各期销售返利明细，检查与销售返利相关的会计处理；

(6) 获取发行人报告期内的退换货明细表，了解经销商退换货的具体情况；分析是否存在经销商期初集中退货的情况；抽查退换货相关业务单据、记账凭证，退换货核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
核查金额	31.76	60.47	25.43	-
经销商退换货金额合计	68.49	107.19	51.87	4.69
核查比例	46.38%	56.42%	49.04%	-

(7) 获取发行人经销商清单、经销收入明细，走访主要经销商，核查比例如下：

项目	数量	覆盖金额（不含税，单位：万元）			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现场走访	14	2,021.47	4,758.99	3,096.82	2,339.27
视频访谈	2	22.14	15.97	48.69	34.43
现场走访&视频访谈	16	2,043.61	4,774.96	3,145.51	2,373.70
核查比例（占经销收入）	-	83.27%	85.41%	80.34%	78.37%

(8) 实施经销商函证程序

保荐人函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
函证金额	2,229.22	5,074.23	3,326.67	2,600.25
函证比例（占经销收入）	90.83%	90.76%	84.97%	85.85%
回函金额	2,228.78	5,074.23	3,268.23	2,404.86
回函比例（占函证金额）	99.98%	100.00%	98.24%	92.49%

申报会计师函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商：				
函证金额	2,121.69	5,107.76	3,403.94	2,539.91

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
函证比例（占经销收入）	86.45%	91.36%	86.94%	83.86%
回函金额	2,121.69	5,107.76	3,345.81	2,373.04
回函比例（占函证金额）	100.00%	100.00%	98.29%	93.43%

注：回函统计截止至2020年9月30日。

针对经销商未回函及回函差异情况，保荐人、申报会计师执行了充分有效的替代测试程序。

(9) 结合收入细节性测试，核查经销收入真实性

保荐人细节测试程序如下：

取得报告期各期分客户的销售明细表，对各期合计收入金额占比50%以上的主要客户（含经销商）至少抽取3笔收入记录，取得对应的销售订单、出库单、发票、客户验收证明、对账单、报关单、提单等原始资料，进行销售穿行测试，核查其收入的真实性；同时，对主要客户的回款情况进行核查，抽查主要客户每期最大5笔回款记录，检查其销售回款情况，进一步验证发行人销售的真实性。

申报会计师细节测试程序如下：

取得报告期各期分客户的销售明细表，对各期主要收入（含经销商）进行穿行测试和细节测试，取得对应的销售订单、出库单、发票、客户验收证明、对账单、报关单、提单等原始资料，核查其收入的真实性；同时，对主要客户的回款情况进行核查，检查其销售回款情况，进一步验证发行人销售的真实性。

(10) 核查经销商销售情况、库存情况

取得发行人报告期内前十大经销商（关联方合并口径）的销售情况表、库存明细表，核查相关经销商的最终销售情况及报告期各期末的库存、期后销售情况。核查比例如下：

项目	数量	覆盖金额（不含税，单位：万元）			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商（样本）	26	2,245.74	5,369.44	3,582.24	2,613.83
核查比例（占经销收入）	-	91.50%	96.04%	91.50%	86.30%

注：因前十大经销商中安徽锐凡新能源科技有限公司、北京中科嘉创科技有限公司已退出发行人经销

商体系，相关数据未能获取，故不包含在上表统计数据中。

(11) 穿透核查经销商终端客户，执行经销商终端客户走访程序

共计访谈经销商终端客户 23 家，其中，现场走访 17 家，视频访谈 6 家。现场走访的终端客户中有 1 家因信息保密原因，未留存访谈记录，已在统计核查比例时剔除。核查比例如下：

项目	数量	覆盖金额（不含税，单位：万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商终端客户	22	1,159.87	3,138.49	2,042.75	1,385.91
核查比例（占经销收入）	-	47.26%	56.14%	52.18%	45.76%

注：因各中介机构人员安排等原因，保荐人对上表中终端客户全部进行核查，申报会计师核查家数为 18 家，申报会计师核查比例参见其出具的回复意见。

(12) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方系统查询报告期内相关经销商、经销商终端客户的工商信息，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况，核查相关经销商、经销商终端客户的基本情况及其真实性；

(13) 结合对现金交易、第三方回款、其他应收款项、资金流水核查等，检查经销商与发行人是否存在非业务资金往来。

综上，保荐人、申报会计师执行了访谈、分析、走访、函证、检查等程序，核查程序及获取的证据充分有效。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人与经销商建立合作关系具有商业合理性，资金往来基于购销业务，经销商终端销售情况良好，经销收入真实。

(二) 说明对报告期内经销收入穿透核查比例较低的原因，进一步分析、说明经销收入最终销售的核查程序以及获取的证据是否充分

1、核查说明

(1) 关于第二轮问询函回复之经销商终端客户穿透核查比例的说明

报告期内，发行人经销商销售集中度较高，各期前五大经销商合计销售收入

占当期经销收入总额的比例分别为 74.53%、75.38%、71.97%、68.35%，其余经销商销售比较分散。发行人三年一期前五大经销商共计 9 家，因安徽锐凡已退出发行人经销商体系，因此选取其余 8 家经销商穿透核查，另外抽取前五大以外的 1 家经销商，对每家经销商抽取 1-3 家终端客户进行现场走访或视频访谈，考虑重要性原则及随机原则共抽取终端客户核查样本 15 家，因 3 家终端客户不接受访谈，实际完成对其余 12 家终端客户的访谈。

上述 12 家终端客户核查样本中 5 家 2017 年未向对应的经销商采购；3 家为 2020 年新增经销商的终端客户，2017 年无穿透销售数据；1 家因信息保密原因未留存访谈记录，相关数据剔除，故 2017 年穿透核查金额占当期经销收入比例相对较低。

对于未接受访谈的 3 家终端客户，通过查询天眼查网站、各公司官方网站、中国执行信息公开网，查阅公开披露的年报信息等网络核查方式，了解其工商信息、经营情况等信息。

(2) 补充核查说明

针对第二轮问询函回复时经销收入穿透核查比例较低的情况，2020 年 11 月，保荐人、申报会计师、发行人律师对经销商终端客户进行了补充核查，除选取前五大经销商终端客户样本外，对其余经销商另抽取 2 家进行穿透核查，补充走访经销商终端客户共计 11 家，其中 1 家因疫情原因采取视频访谈方式。具体情况如下：

序号	走访对象	时间	地点	访谈对象职务	差异
1.	珠海银隆电器有限公司	2020/11/17	珠海市金湾区三灶镇金湖路 16 号	采购	无
2.	深圳欣锐科技股份有限公司	2020/11/16	深圳市南山区桃源街道塘岭路 1 号金骐智谷大厦 5 层	采购经理	无
3.	中天储能科技有限公司	2020/11/18	南通经济技术开发区宏兴东路 36 号	采购专员	无
4.	杭州协能科技股份有限公司	2020/11/16	浙江省杭州市西湖区古翠路 80 号浙江科技产业大厦 10 层	采购经理	无
5.	苏州海格新能源汽车电控系统科技有限公司	2020/11/16	苏州工业园区亭融街 15 号 2 号厂房	采购部部长	无

序号	走访对象	时间	地点	访谈对象职务	差异
6.	襄阳群龙汽车部件股份有限公司	2020/11/16	湖北省襄阳市襄州区深圳工业园深圳大道	采购	无
7.	洛阳硕力信新能源科技有限公司	2020/11/17	河南省洛阳市洛龙区关林路与青年路交叉口路北，洛阳中电光谷信息港 B7 栋	采购	无
8.	惠州亿纬锂能股份有限公司	2020/11/16	惠州市惠城区惠风七路	采购经理	无
9.	西安特锐德智能充电科技有限公司	2020/11/18	西安市高新区天谷八路 211 号环普科技产业园	采购	无
10.	特变电工西安电气科技有限公司	2020/11/17	西安市高新区上林苑四路 70 号特变电工产业园	部长助理 负责物料	无
11.	天津力神电池股份有限公司	2020/11/16	视频访谈	物资部 资源开发	无

注：访谈终端客户确认的相关数据为终端客户的保密信息，未经对方授权不能对外公开，上表中未予列示；发行人律师位于上海，因疫情原因采用视频接入方式参与走访；因各中介机构人员安排等原因，申报会计师未参加 1、2、6、8 之访谈，发行人律师未参加 4 之访谈。

核查比例情况如下：

项目	数量	覆盖金额（不含税，单位：万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
前次反馈回复访谈的经销商终端客户①	11	970.02	2,366.76	1,211.60	437.10
穿透核查比例（②=①/当期经销收入）	-	39.52%	42.33%	30.95%	14.43%
补充访谈经销商终端客户③	11	189.85	771.73	831.15	948.81
补充穿透核查比例（④=③/当期经销收入）	-	7.74%	13.80%	21.23%	31.33%
合计穿透核查比例（=②+④）	-	47.26%	56.14%	52.18%	45.76%

注：上表中前次反馈回复访谈的经销商终端客户未包含已走访但未获取访谈确认资料的 1 家终端客户。

（3）关于核查程序、获取证据充分性说明

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

①访谈发行人相关业务人员，了解主要经销商、退出经销商及报告期内新成立即与发行人开展合作的经销商与发行人合作情况、其终端客户情况，了解相关经销商是否专为发行人设立，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员存在关联关系或其他利益安排等；查阅经销商管理制度；

②取得报告期各期分客户的经销收入明细表，分析相关经销商报告期内收入变动情况；

③对发行人报告期内主要经销商进行了现场走访或视频访谈，了解经销商的注册资本、股东构成、主营业务、下游客户、经营情况等背景资料；核查经销商与发行人的合作历程、产品定价、结算方式、信用政策等业务往来情况；核查经销商与发行人之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否专为发行人设立等。访谈经销商共计 16 家，其中现场走访 14 家，视频访谈 2 家，核查比例参见本回复之“问题三、二、（一）1、（7）”；

④实施经销商函证程序，参见本回复之“问题三、二、（一）1、（8）”；

⑤执行细节性测试，参见本回复之“问题三、二、（一）1、（9）”；

⑥取得发行人报告期内前十大经销商（关联方合并口径）的销售情况表、库存明细表，核查相关经销商的最终销售情况及报告期各期末的库存、期后销售情况。核查比例参见本回复之“问题三、二、（一）1、（10）”；

⑦对发行人经销商终端客户进行穿透核查，访谈经销商终端客户共计 23 家，其中，现场走访 17 家，视频访谈 6 家。现场走访的终端客户中有 1 家因信息保密原因，未留存访谈记录，已在统计核查比例时剔除。核查比例参见本回复之“问题三、二、（一）1、（11）”；

⑧通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内相关经销商、经销商终端客户的工商信息，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况，核查主要经销商及其主要终端客户的基本情况及其真实性。

综上，保荐人、申报会计师执行了访谈、分析、走访、函证、检查等程序，核查程序及获取的证据充分有效。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：经销商终端销售情况良好，报告期各期末未积压大量库存，经销收入真实性可以确认。

(三) 说明仅对前五大经销商库存情况及期后回款情况进行核查的原因，核查程序、比例是否充分，核查证据是否支持核查结论

1、核查说明

(1) 核查比例充分性说明

发行人报告期内前五大经销商（关联方合并口径）共 9 家，剔除已退出发行人经销商体系未获取相关数据的 1 家经销商后，上述经销商报告期各期合计销售收入占当期经销收入总额的比例分别为 73.65%、78.71%、85.05%、78.25%，销售集中度较高。因此，选取报告期内前五大经销商核查库存情况及期后回款情况，核查比例相对比较充分。

为进一步提高核查比例的充分性，本回复出具期间对发行人经销商库存情况、期后回款情况核查范围扩大至报告期内前十大经销商（关联方合并口径）共 18 家，剔除已退出发行人经销商体系未获取相关数据的 2 家经销商后，上述经销商报告期各期合计销售收入占当期经销收入总额的比例分别为 86.30%、91.50%、96.04%、91.50%，核查比例充分。

(2) 报告期内前五大经销商与前十大经销商库存情况对比

项目	报告期内前五大经销商		报告期内前十大经销商	
	库存数量 (万只)	库存金额 (万元)	库存数量 (万只)	库存金额 (万元)
2020年6月30日	18.30	200.10	18.30	200.10
2019年12月31日	19.74	228.73	19.75	229.76
2018年12月31日	5.01	194.21	5.25	194.62
2017年12月31日	3.74	132.79	3.74	132.79

注：安徽锐凡、北京中科嘉创科技有限公司已退出公司经销商体系，相关数据未能获取，故不包含在内。

从上表来看，由于经销商销售集中度较高，报告期内前五大经销商和前十大经销商期末库存差异较小。

(3) 保荐人、申报会计师执行了以下核查程序

①获取了相关经销商提供的销售明细表、库存明细表、期后销售情况表，对

相关经销商的销售情况、库存情况与发行人向经销商的发货记录进行比对；

②获取发行人分客户的应收账款明细表，抽查相关经销商期后回款的银行回单等原始凭证。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：最近三年一期经销商库存情况及期后回款情况核查比例分别为 86.30%、91.50%、96.04%、91.50%，核查比例较高，核查程序充分，核查证据可以支持核查结论。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内前十大经销商（关联方合并口径）的销售明细表、库存明细表、期后销售情况表，对相关经销商的销售情况、库存情况与发行人向经销商的发货记录进行比对，核查相关经销商的最终销售情况及报告期各期末的库存、期后销售情况；选取发行人报告期内经销商及经销商终端客户走访样本，执行走访程序，核查其与发行人或发行人经销商业务往来情况，是否与发行人或发行人经销商存在关联关系或其他利益安排，经销商是否专为发行人设立，经销商或终端客户是否存在期末库存积压等；

2、访谈发行人相关业务人员，了解在报告期内成立后即与发行人开展合作的经销商情况，开展合作的原因及商业背景，相关经销商与终端客户的合作情况，相关经销商的收入是否与其资产、业务规模相匹配；通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方系统查询上述相关经销商的工商信息，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况；取得相关经销商报告期各期销售收入明细表；

3、取得发行人报告期各期分客户的销售收入明细表。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中按报告期内前十大经销商（关联方合并口径）补充披露各期主要经销商终端销售的实现情况及期末库存情况；2019 年末，发行人报告期内前五大经销商库存数量大幅增长主要系下游客户需求增加引起，具有合理性；主要经销商期后销售情况良好，未积压库存，不存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形；

2、发行人已在招股说明书中补充披露成立后即与发行人开展合作的经销商的基本情况；发行人与其交易金额和该经销商的注册资本、业务规模、客户资源等情况基本匹配；

3、发行人已按直接客户口径在招股说明书中补充披露报告期各期前十大客户情况。

问题四：关于业绩可持续性

申报材料和审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人新能源汽车市场销售收入分别为 8,011.37 万元、10,628.12 万元、10,230.43 万元和 3,140.89 万元，占主营业务收入比例分别为 59.44%、67.49%、53.72%和 36.61%。2019 年开始发行人新能源汽车市场销售收入和占比呈下滑趋势；

（2）前期受光伏“531 新政”影响，2018 年、2019 年我国光伏行业装机量增速持续放缓，国内光伏行业组件大幅降价，带动出口大幅增加。2019 年发行人在新能源光伏市场收入的增长主要来源于逆变器出口需求。

请发行人：

（1）结合在手订单情况、新能源汽车行业的发展趋势、市场容量、发行人市场份额、主要竞争对手情况及竞争优劣势等，进一步补充披露发行人新能源汽车市场销售收入的可持续性和成长性；

（2）根据新能源光伏市场下游客户内销与外销的口径分别披露发行人在该市场的主要客户、产品、销售收入、单价和毛利率等情况，并分析其差异原因；

（3）结合光伏产品主要出口国疫情情况、目前在手订单情况，分析并披露

海外疫情对发行人新能源光伏市场收入的影响，该市场收入高增长是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

回复：

一、发行人说明或披露情况

(一) 结合在手订单情况、新能源汽车行业的发展趋势、市场容量、发行人市场份额、主要竞争对手情况及竞争优劣势等，进一步补充披露发行人新能源汽车市场销售收入的可持续性和成长性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、(四) 1、新能源汽车市场”中补充披露如下：

(8) 公司新能源汽车市场销售收入具有可持续性和成长性

①从订单情况来看，2020年新能源汽车市场收入预计超过2019年

项 目	2020年1-10月		2019年1-10月	2019年全年
	金额(万元)	同比增速	金额(万元)	金额(万元)
新能源汽车市场 新增订单	9,435.80	1%	9,350.30	10,586.94
其他市场新增订单	12,726.01	59%	8,020.26	10,323.91
全部新增订单	22,161.81	28%	17,370.56	20,910.85

从新增订单期间情况来看，2020年1-10月，新能源汽车市场累计新增订单9,435.80万元，同比增长1%，显示新增订单已超去年同期水平。从新增订单月度情况来看，2020年9-10月，新能源汽车市场新增订单分别为1,768.05万元、1,632.40万元，同比分别增长56.13%、71.23%，呈现高速增长态势，全年订单将超过2019年水平。为响应下游客户近期激增需求，公司正加大新能源汽车市

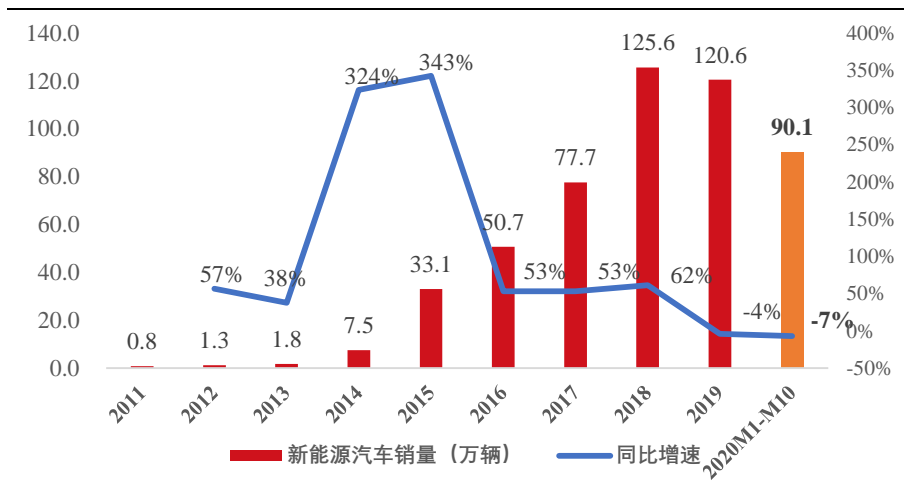
场订单排产及发货，预计2020年新能源汽车市场收入超过2019年。

综上，从订单情况来看，2020年1-10月，新能源汽车市场累计新增订单已超过去年同期水平，月度新增订单呈现加速增长态势，预计2020年新能源汽车市场收入将超过2019年，公司新能源汽车市场销售收入具有可持续性。

②从新能源汽车行业发展趋势来看，公司新能源汽车市场成长空间广阔

国内市场方面，根据中国汽车工业协会数据，2020年1-10月，我国新能源汽车累计产销量分别为91.4万辆和90.1万辆，同比分别下降9.2%和7.1%，降幅进一步收窄，其中10月产销量分别完成16.7万辆和16.0万辆，同比分别增长69.7%和104.5%，呈现加速增长态势。2020年，我国新能源汽车产销量有望接近2019年水平。

图：2011年至2020年1-10月我国新能源汽车销量情况



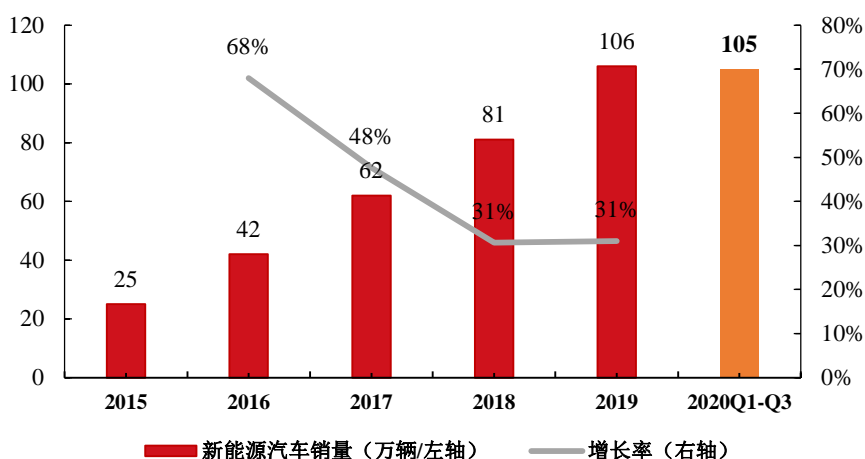
数据来源：中国汽车工业协会

2019年受新能源补贴政策退坡影响，我国新能源汽车产销量同比呈现下降态势；2020年上半年，受新冠疫情以及宏观环境等影响，我国新能源汽车产销量大幅下滑，在此背景下，新能源汽车作为战略性新兴产业，国家出台多项政策予以坚定支持。2020年4月，四部委发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，延长补贴期限，平缓补贴退坡力度和节奏。2020年11月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》，提出到2025年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右；2021年起，国家生

态文明试验区、大气污染防治重点区域的公共领域新增或更新公交、出租、物流配送等车辆中新能源汽车比例不低于 80%。该规划的发布，为我国新能源汽车产业开启了新的长期发展序幕。

海外市场方面，根据 EV sales 数据，2020 年 1-9 月全球电动车累计销量为 178.4 万辆，同比增长 11%，据此测算 2020 年 1-9 月海外市场新能源汽车销量已达去年全年水平，预计 2020 年后海外新能源车销量将继续保持高速增长。

图：2015年至2020年1-9月海外市场新能源汽车销量情况



数据来源：Marklines、中信证券研究所、高盛；2020 年 Q1-Q3 数据根据 EV sales 数据整理

综上，国内方面，2020 年我国新能源汽车产销量有望接近 2019 年水平，而《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》的出台开启了新的长期发展序幕；海外方面，全球电动化进程持续深化，2020 年及以后预计将继续高速增长。从新能源汽车行业发展趋势来看，国内及全球产业增长前景明朗，为公司新能源汽车市场未来成长奠定了广阔空间。

③从市场容量来看，公司新能源汽车市场收入成长前景明朗

根据公司研发部、市场部估算，以 2019 年国内新能源汽车销量 120.6 万辆、海外新能源汽车销量约 106 万辆作为测算基础，则 2019 年新能源汽车电力熔断器国内市场规模约 2.4-2.8 亿元，全球市场需求规模约 4.5-5.3 亿。

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》，2025 年我国新能源汽车新

车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右，则预计未来 5 年国内电动车年均复合增速有望超过 35%，2025 年销量将达到 600 万辆⁹。根据高盛《2025 年全球电池市场发展趋势和展望报告》，预计 2025 年全球新能源汽车销量将达到 1,843 万辆，较 2019 年 229 万辆增加约 7 倍，年均复合增长率为 40.6%。据此测算，则 2025 年新能源汽车电力熔断器国内市场规模约 12 亿元，全球市场需求规模预计将超过 30 亿元。

新能源汽车产业全球而言尚处发展初期，目前新能源汽车电力熔断器市场容量尚小，但正步入高速增长期，未来市场容量广阔，公司在该细分市场收入成长前景明朗。

④从市场份额、主要竞争对手等竞争格局情况来看，公司新能源汽车市场收入成长性良好

根据中国电动车百人会2019年研究报告《关注电动汽车安全，聚焦关键部件与系统-“提链计划”研究报告之一》，公司在国内新能源汽车用熔断器市场份额排名第一，占比为55%（调研口径为新能源汽车主流整车企业，且从销量角度出发），Bussmann占比为30%，Mersen占比为10%。根据公司研发部、市场部估算，从销售金额角度出发，公司在国内新能源汽车用电力熔断器市场份额约40%、全球市场份额超过20%，即在该细分市场公司已确立国内领先优势，主要竞争对手为Bussmann、Mersen、PEC数家国际品牌制造商。

目前公司终端整车用户已基本涵盖乘用车及商用车主要国产品牌，并已批量供应特斯拉、戴姆勒、沃尔沃、上汽通用等国际品牌整车企业，此外公司近期已通过上汽大众MEB平台项目正式定点，成为上汽大众合格供应商。公司在新能源汽车市场已具备良好的市场基础、发展格局及客户资源优势，同时正积极推进激励熔断器的批量应用及智能熔断器的前期研发，在全球汽车电动化加速趋势下，该细分市场收入未来成长性良好。

⁹ 数据来源：民生证券《电力设备与新能源行业研究：新能源汽车发展规划发布，开启长期成长空间》，2020年11月。

综上，公司 2020 年新能源汽车市场收入预计将超过 2019 年，具有可持续性。此外，从新能源汽车行业发展趋势、市场容量、市场份额、主要竞争对手及竞争优劣势等竞争格局情况来看，公司新能源汽车市场收入未来成长性良好。

（二）根据新能源光伏市场下游客户内销与外销的口径分别披露发行人在该市场的主要客户、产品、销售收入、单价和毛利率等情况，并分析其差异原因

报告期内，公司新能源光伏市场内销收入占比分别为 100.00%、99.95%、99.33% 和 98.78%，内销客户主要为阳光电源、华为、上海辉园、杭州众熔、上能电气和海川新能等，上述客户未公开披露其光伏逆变器内销与外销的销售收入、单价和毛利率等数据。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）2、（1）②新能源风光发电及储能市场”中补充披露如下：

B. 全球光伏装机及逆变器出口量变动分析

近年来，全球光伏装机量持续上升，根据国际能源署（IEA）发布的 2020 年全球光伏市场报告，2019 年全球新增光伏装机量 114.9GW，同比增长 12%。其中国内 30.1GW，海外 84.8GW，海外新增装机需求占比 73.80%，相比 2018 年提高 17 个百分点，相应的，我国光伏逆变器出口规模也大幅增加¹⁰。此外，2018 年 5 月 31 日，政府出台“531 新政”：2018 年暂不安排普通光伏电站指标，分布式光伏指标控制在 10GW，新投运的光伏电站标杆上网电价每千瓦时统一降低 0.05 元。“531 新政”后国内光伏行业组件大幅降价，带动出口大幅增加¹¹。

根据光伏产业协会的数据，截至 2019 年，多晶硅、硅片、电池片、组件的国内产能占全球的比重都已经超过 60%，硅片占比更是达到 95.6%，基本占据全球的主要产能。中长期来看，提升可再生能源发电占比已经成为各国政府的共识，伴随装机成本下降，可再生能源项目投资成为多国提振经济的一个重要手段，欧洲、美国都有税收、财政等方面的措施出台，以加大对可再生能源发展

¹⁰数据来源：天风证券《光伏逆变器新增+更换需求放量，国有品牌优势保持》，2020 年 6 月。

¹¹数据来源：国泰君安证券《次新宝典：本批中信博值得跟踪》，2020 年 8 月。

的支持，国内光伏组件、以及其他环节产品的产能有望持续释放¹²。

受中国市场政策波动影响，尤其是 2018 年“531 新政”后，国内逆变器企业加快拓展海外渠道，加速海外布局。近年来随着国内逆变器企业快速发展，国产逆变器产品的质量逐渐接近海外老牌逆变器企业，与此同时国内的人工、制造成本相比海外企业更低，因此国内逆变器企业在海外的竞争优势较为明显。目前国内企业在欧洲、印度、拉美等主流市场的市占率分别为 77%、61%、58%，在美国、日本的市占率为 34%和 23%¹³，后续凭借较大的竞争优势渗透率有望进一步提升。

在光伏逆变器市场中，市场份额前十的企业中，有一半出自中国，其中华为和阳光电源分列一、二位，二者常年占据接近 50%¹⁴的市场份额，是逆变器市场的绝对核心企业。除华为和阳光电源外，国内企业还有上能电气和锦浪科技也进入前十。此外，上海正泰电源系统有限公司逆变器出货量也较大。2019 年，我国光伏逆变器出口量为 51.91GW，其中华为出口量为 15.95GW，同比增长 109%；阳光电源出口量约 7.92GW，同比增长 55.64%，排名第二。二者在去年出口量中的占比合计达到 45.98%¹⁵。

C. 主要客户收入变动与其逆变器出口匹配分析

在新能源光伏市场，公司产品主要用于光伏逆变器和汇流箱。2018 年和 2019 年，华为光伏逆变器的全球出货量为 23.86GW 和 28.12GW，阳光电源全球出货量为 16.70GW 和 17.10GW¹⁶。在光伏系统，单电池发电经汇流级保护后达到一定发电功率进行逆变，汇流部分使用小电流规格熔断器，由于汇流箱价格较低，同时汇流功能可能集成在逆变器等其他设备，目前暂无汇流箱的公开统计数据。2019 年公司在新能源光伏市场收入的增长主要来源于逆变器出口需求。

在新能源光伏市场，公司分别于 2017 年、2018 年和 2019 年成为上能电气、阳光电源和华为的主力供应商，开始大批量供货，2019 年开始通过上海辉园、

¹²数据来源：东北证券《出口产业链迎来景气度上行周期》，2020 年 11 月。

¹³数据来源：安信证券《电新板块繁荣，“新贵”受青睐》，2020 年 11 月。

¹⁴数据来源：万联证券《电气设备行业中期投资策略报告》，2020 年 6 月。

¹⁵数据来源：东莞证券《新能源系列报告之光伏篇：短期需求受疫情影响，长期成长趋势不改》，2020 年 4 月。

¹⁶数据来源：索比光伏网（<https://news.solarbe.com/>）。

杭州众熔和海川新能批量销售给正泰电源、锦浪科技和金洋电子，金洋电子为华为的代工厂。2019年公司在新能源光伏市场对上述客户的销售额合计为2,279.03万元，较上年增加1,674.73万元，其中，华为销售额为223.64万元，较上年增加220.57万元；阳光电源销售额为860.65万元，较上年增加344.94万元，增长率为66.88%，与其光伏逆变器的出口量变动趋势相匹配；上海辉园销售额为794.40万元，较上年增加768.11万元，上海辉园采购熔断器主要供应给正泰电源，正泰电源终端客户主要为国外光伏设备企业；杭州众熔和海川新能合计销售额为260.70万元，较上年增加260.26万元。

(三) 结合光伏产品主要出口国疫情情况、目前在手订单情况，分析并披露海外疫情对发行人新能源光伏市场收入的影响，该市场收入高增长是否具有可持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(一) 2、(1) ②新能源风光发电及储能市场”中补充披露如下：

iii. 新能源光伏市场收入可持续性分析

B. 光伏行业发展前景

在光伏行业发电成本高于社会平均电价时，光伏行业的经济性主要依赖于补贴政策，补贴政策的调整是光伏安装量周期性波动的重要驱动力。随着全球光伏成本大幅下降，目前光伏度电成本在部分地区已经具备平价条件，在部分地区已经具有效益，跨过必须补贴才能发展的“临界点”。随着光伏行业进一步发展，成本进一步下降，效益将越来越显著，行业有望开启内生驱动下的高速增长，光伏发电的渗透率将进一步提升，未来具备广阔成长空间。

前期受光伏“531 新政”影响，2018年、2019年我国光伏行业装机量增速持续放缓，而随着行业过剩产能逐渐出清，降本增效初见成效，国内外需求共振及平价上网为我国光伏行业发展进一步打开空间。海外市场需求方面，“531 新政”后国内光伏行业组件大幅降价，带动出口大幅增加。

在光伏平价时代，电站终端客户对逆变器性能和功能性考量更重于成本，尤其是在欧美等海外市场，同级别产品较国内往往享受1倍以上的明显溢价，

国内厂商凭借卓越的性价比优势有望加快全球替代。同时，国内逆变器厂商在销售均价低于海外的情况下仍拥有明显毛利率优势。目前，海外及国内光伏装机确定性较高，且逆变器行业正处于龙头企业市占率进一步提高过程。

2020 年受新冠疫情影响，中国光伏组件出口规模于 2 季度经历短暂波动，但随着全球疫情陆续得到控制以及防疫常态化，海外光伏市场需求实现稳步回暖。据 Solarzoom 估算，2020 年 1-9 月中国光伏组件出口规模达 53-55GW，已反超 2019 年同期的 52.7GW，预计全年出口规模有望达 75GW（2019 年出口规模约 67GW）。2020 年疫情对全球大型电站在建项目影响相对有限，对欧美户用等分布式项目影响也快速消化，整体看今年或有约 15-20GW 光伏项目安装需求跨年延期，预计 2020 年全球光伏装机规模约 118GW，同时安装延期为之后的需求复苏打下基础，预计 2021 年和 2022 年全球光伏新增装机有望达 155GW 和 190GW 左右¹⁷。

在光伏发电成本保持稳步下降的情况下，随着各国可再生能源规划战略地位的提升，以及疫情和经济波动之下光伏项目投资收益吸引力增强，光伏装机需求呈加速增长趋势。在 2025 年达到 17%-18%¹⁸的可再生能源消费占比目标下，全球光伏新增装机将保持快速增长趋势。

根据 IHS 数据预测，2019-2023 年，全球光伏发电新增装机容量年均复合增长率为 6.35%；2023 年，全球新增装机容量将达 159.55GW，累计装机容量将达 1,204.77GW，年均新增装机量达 137.42GW。根据国家能源局数据预测，2020-2023 年，我国新增装机容量预计将保持每年超过 40GW 规模，至 2023 年，我国光伏发电累计装机容量将达 412.86GW，占全球累计装机量的 34.27%，稳居全球第一¹⁹。

C.公司在光伏市场经营状况及未来发展趋势

在市场地位方面，公司作为熔断器光伏细分市场国内领先的稳定批量厂商，主要竞争对手为外资品牌 Bussmann 和 Mersen，具有优势地位。

在产品技术方面，公司自 2010 年进入光伏市场以来，先后开发出适用光伏

¹⁷数据来源：中信证券《电力设备及新能源行业：平价竞争新格局，优选成长确定性》，2020 年 11 月。

¹⁸数据来源：中信证券《电力设备及新能源行业：平价竞争新格局，优选成长确定性》，2020 年 11 月。

¹⁹数据来源：中泰证券《技术迭代带来设备放量，成就高成长组件龙头》，2020 年 8 月。

1,000VDC 平台和 1,500VDC 的熔断器产品,并参与起草《低压熔断器第 6 部分:太阳能光伏系统保护用熔断体的补充要求》国家标准。同时,公司加强研发投入,不断优化和完善产品,保持产品竞争力。

在客户方面,与阳光电源、华为、上能电气等知名企业建立紧密合作关系,同时通过经销商积极拓展新客户。2020 年 1 季度、2 季度、**3 季度及 10 月**,公司新能源风光发电市场新增订单分别为 893.10 万元、1,197.09 万元、**2,017.91 万元和 636.72 万元**,同比增加 0.61%、16.91%、**113.74%和 277.92%**。截至 2020 年 10 月末,新能源风光发电市场在手订单金额为 **1,176.84** 万元。综合来看,公司获取订单情况良好,订单转化速度较快,在手订单较为充足。

报告期内,公司电力熔断器在新能源光伏市场的销售收入分别为 769.39 万元、905.85 万元、2,608.50 万元和 1,415.53 万元,总体呈持续增长趋势。

综上,在新能源光伏市场,公司在市场地位、产品技术和客户方面有具有一定的优势,公司市场份额、产品迭代能力对外资品牌已形成一定竞争优势。公司获取订单情况良好,订单转化速度较快,在手订单较为充足。随着全球疫情陆续得到控制以及防疫常态化,海外光伏市场需求实现稳步回暖,全球光伏新增装机将保持快速增长趋势,光伏行业发展前景广阔,公司在光伏市场收入的增长具有可持续性。

二、保荐人、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

1、获取发行人 2019 年初至 2020 年 10 月的订单情况;访谈发行人高级管理人员,了解并分析发行人 2020 年新能源汽车市场销售收入预计情况,分析该细分市场销售收入的可持续性。

2、查阅中国汽车工业协会网站及其发布的《2020 年 10 月汽车工业产销综述》、EV sales 网站数据、《关注电动汽车安全,聚焦关键部件与系统-“提链计划”研究报告之一》、《2025 年全球电池市场发展趋势和展望报告》等新能源汽车行业相关行业研究报告,并查阅《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通

知》、《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等产业政策及规划，分析新能源汽车行业发展趋势，测算新能源汽车用电力熔断器市场容量规模、发行人市场份额占比情况；访谈发行人研发部、战略推广部主要负责人员，了解发行人行业地位、市场竞争力、主要竞争对手、客户资源、竞争格局等情况，分析发行人新能源汽车销售收入的成长性。

3、访谈发行人财务负责人和相关销售负责人，了解海外疫情对发行人新能源光伏市场收入的影响，该市场收入高增长是否具有可持续性；

4、取得发行人报告期内新能源光伏市场分客户的销售明细表，分析新能源光伏市场销售收入增长的原因；

5、查阅发行人新能源光伏市场主要客户的光伏逆变器内销和出口情况；

6、获取发行人截至 2020 年 10 月 31 日在手订单情况；

7、查阅光伏产品主要出口国及光伏行业发展前景，分析海外疫情对发行人新能源光伏市场收入的影响，该市场收入高增长是否具有可持续性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2020 年新能源汽车市场收入预计将超过 2019 年，具有可持续性。此外，从新能源汽车行业发展趋势、市场容量、市场份额、主要竞争对手及竞争优势劣势等竞争格局情况来看，发行人新能源汽车市场收入未来成长性良好。

2、发行人报告期内在新能源光伏市场主要为内销，内销客户主要为阳光电源、华为、上海辉园、杭州众熔、上能电气和海川新能等，上述客户未公开披露其光伏逆变器内销与外销的销售收入、单价和毛利率等数据。

3、发行人获取订单情况良好，订单转化速度较快，在手订单较为充足。随着全球疫情陆续得到控制以及防疫常态化，海外光伏市场需求实现稳步回暖，全球光伏新增装机将保持快速增长趋势，光伏行业发展前景广阔，发行人在光伏市场收入的增长具有可持续性。

问题五：关于风险因素披露

请发行人结合与可比上市公司好利来上市以来在市场前景、发展空间和趋势、产品和客户、经营规模、业绩变动情况等方面的对比情况，说明发行人与好利来主营收入、业绩发展趋势的异同，进一步对发行人在市场容量及规模、市场发展前景、业绩增长前景、持续经营能力和抗风险能力等方面的风险因素进行重点披露，并进行重大风险提示。

请保荐人发表明确意见，充分关注并结合发行人可比上市公司好利来的业绩变化等情况对发行人的持续经营能力和抗风险能力进行充分核查，说明对发行人持续经营能力等方面的核查程序、核查过程和核查结论，说明核查程序的有效性和充分性。

回复：

一、发行人说明或披露情况

（一）结合发行人与好利来在市场前景、发展空间和趋势、产品和客户、经营规模、业绩变动情况等方面的对比情况，说明发行人与好利来主营收入、业绩发展趋势的异同

1、发行人与好利来在产品和客户方面的对比情况

好利来主要产品涵盖管状熔断器、径向引线式熔断器、SMD 熔断器、电力熔断器及自复保险丝五大类产品，其中主导产品为电子产品电路中使用的小型熔断器，其下游客户主要为各类家用电器、家庭视听及数码产品等消费类电子产品、计算机及其周边、手机及其周边、照明、医疗电子、汽车电子、电力、工业设备等产品的大型生产商。

发行人主导产品为电力熔断器，下游客户主要分布于新能源汽车市场、新能源风光发电及储能市场、通信市场、轨道交通、工控及其他市场等。在新能源汽车市场，主要通过宁德时代、比亚迪供应链、捷普电子等主流动力电池、电控系统及其配套厂商进入新能源汽车供应链，主要终端用户有特斯拉、戴姆勒、比亚迪汽车、上汽乘用车等国内外主流新能源整车厂商；新能源风光发电及储能市场主要客户有阳光电源、华为、维谛、宁德时代等；通信市场主要客户有华为、维

谛等；轨道交通市场主要客户有中国中车、GE Transportation 等。

综上，发行人主导产品为电力熔断器，主要面向新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等新兴市场；好利来主导产品为电子熔断器，其下游应用领域发展较早、产品标准较成熟、市场竞争相对充分。

2、发行人与好利来在市场前景、发展空间和趋势方面的对比情况

好利来成立于 1992 年，自成立以来一直致力于熔断器、自复保险丝等过电流、过温电路保护元器件的研发、生产和销售，主导产品为电子熔断器，主要保护电信号和小能量回路，好利来作为国内电子熔断器领先企业，其主要面向电子产品、家电等市场。

相比于好利来主要面向电子产品、家电等成熟行业，发行人市场前景和发展趋势主要体现在新能源汽车市场、新能源风光发电及储能市场、通信市场等新兴市场领域，未来发展前景明朗。发行人目前在国内电力熔断器领域具备较明显的市场份额领先优势，并在新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等中高端细分市场领域占据一定的竞争优势。新能源汽车市场是发行人目前主要细分市场，也是电力熔断器最具发展潜力的应用领域，新能源汽车是我国坚定支持的战略性新兴产业，近年来国家出台一系列产业政策及财政补贴政策，推动了新能源汽车产销量的快速增长。在新能源风光发电及储能市场，发行人布局该类新兴市场领域较早，工艺技术、产品迭代、新品开发、业务布局能力已综合构成较强的市场竞争优势。此外，政策红利下，光伏行业高速发展，随着光伏行业进一步发展，成本进一步下降，效益将越来越显著，行业有望开启内生驱动下的高速增长，光伏发电的渗透率将进一步提升，未来具备广阔成长空间。在通信市场，发行人与华为、维谛、中恒电气、动力源等知名企业保持紧密合作关系。此外，随着 5G 通信技术的不断发展，未来新建 5G 宏基站的数量将不断增加，同时，发行人目前正与华为积极对接应用于 5G 微基站的电子类熔断器新产品，本次公开发行股票募集资金用于建设智能产业基地，项目建成后可实现电子类熔断器产能的大幅提升，具备发展空间。

3、发行人与好利来在经营规模、业绩变动方面的对比情况

报告期内，发行人与好利来经营规模和业绩对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020年 1-6月	2019年		2018年		2017年
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
好利来	营业收入	7,200.09	17,807.73	0.69%	17,685.96	4.30%	16,957.20
	主营业务收入	6,693.85	16,660.65	0.48%	16,580.64	2.59%	16,162.21
	营业利润	1,036.89	2,500.85	3.88%	2,407.45	-17.10%	2,904.05
	净利润	822.57	2,160.89	4.76%	2,062.65	-9.44%	2,277.56
发行人	营业收入	8,598.85	19,121.20	21.12%	15,786.77	16.85%	13,510.18
	主营业务收入	8,578.97	19,043.42	20.92%	15,748.48	16.85%	13,477.99
	营业利润	1,842.56	3,996.13	19.72%	3,337.80	85.79%	1,796.53
	净利润	1,668.83	3,742.66	19.90%	3,121.42	102.68%	1,540.07

注：上述表格中好利来相关数据来源于其公开披露的定期报告。

综上，报告期内，好利来经营规模、业绩整体保持稳定，与之相比，发行人营业收入和营业利润保持了良好的增长态势，主要原因为发行人与好利来的产品和客户结构不同，发行人的主导产品为电力熔断器，下游客户主要分布于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等新兴市场领域。好利来主导产品为电子熔断器，产品应用领域主要为发展较早、标准较成熟的电子产品、家电等行业。

（二）进一步对发行人在市场容量及规模、市场发展前景、业绩增长前景、持续经营能力和抗风险能力等方面的风险因素进行重点披露，并进行重大风险提示

针对发行人产品主要应用细分市场目前规模较小的情况，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（五）下游细分市场规模和公司业绩规模较小的风险”、“第四节 风险因素”之“三、（五）下游细分市场规模和公司业绩规模较小的风险”中补充披露如下：

公司熔断器产品主要应用于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等市场，目前，上述主要应用市场的规模总体较小，导致公司业绩规模偏小，报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为2,671.46万元、2,995.86万元、3,567.43万元和1,589.24万元。若未来一段时

间内上述主要应用市场规模不能有效扩大，将导致公司业绩增长不及预期，从而对公司的经营规模、持续经营能力和抗风险能力造成不利影响。

二、保荐人核查意见

（一）核查程序及核查过程

保荐人执行了以下核查程序及核查过程：

1、获取《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》、《2025 年全球电池市场趋势及展望报告》、《2019 年中国 5G 产业市场研究报告》等相关资料，查阅发行人下游行业的相关产业政策，了解发行人下游行业的市场前景、发展空间和趋势等方面的情况；

2、获取可比上市公司好利来的定期报告，了解其市场前景、发展空间和趋势、产品和客户、经营规模、业绩变动等方面的情况；

3、查阅发行人 2020 年 7-10 月销售明细及截至 2020 年 10 月底的在手订单情况，了解发行人报告期后销售情况；

4、逐一对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》之 4 中所列的影响发行人持续经营能力的重要情形，执行了以下核查程序及核查过程：

①情形 1：发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

发行人的主营业务为熔断器及相关配件的研发、生产和销售。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所处行业为“C38 电气机械和器材制造业”。按照《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），发行人所处行业为“C38 电气机械和器材制造业”中的“C3823 配电开关控制设备制造”。对照《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，目录中鼓励类包括第五项“新能源”中第 1 点“太阳能光伏发电系统集成技术开发应用、逆变控制系统开发制造”；第十四项“机械”中第 2 点“新能源发电控制系统”；第十五项“城市轨道交通装备”中第 4 条“轨道车辆交流牵引传动系统、制动系统及核心元器件（含 IGCT、IGBT、SiC

元器件)”;第二十三项“铁路”中第7条“干线轨道车辆交流牵引传动系统、制动系统及核心元器件(含IGCT、IGBT元器件)”等。发行人主要产品熔断器是上述鼓励类设备或系统的核心保护器件,属于间接鼓励类产品范畴,符合国家产业政策,未受到国家政策限制。

发行人主要客户为国内企业,报告期内,发行人境外销售收入占主营业务收入比例较低,因此,国际贸易摩擦对发行人产品销售的影响较小。

综上,发行人所处行业未受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险。

②情形2:发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

发行人主导产品为电力熔断器,主要应用于新能源汽车市场、新能源风光发电及储能市场、通信市场、轨道交通、工控及其他等市场。在新能源汽车市场,2020年11月,国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》,提出到2025年,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右,预计未来5年国内电动车年均复合增速有望超过35%,2025年销量将达到600万辆。根据高盛《2025年全球电池市场趋势及展望报告》,预计2025年全球新能源汽车销量将达到1,843万辆,较2019年229万辆增加约7倍,年均复合增长率为40.6%。据此测算,则2025年新能源汽车电力熔断器国内市场规模约12亿元,全球市场需求规模预计将超过30亿元。此外,新能源汽车是我国坚定支持的战略性新兴产业,近年来国家出台一系列产业支持政策及财政补贴政策,推动了新能源汽车产销量的快速增长,新能源汽车市场成长性前景明朗。新能源风光发电及储能市场,在政策红利下,光伏行业高速发展。2018年“531新政”标志着光伏补贴政策迎来了新一轮调整。2019年以来,补贴政策趋向转变,着重于通过竞价引导行业实现平价上网。根据IHS数据预测,2019-2023年,全球光伏发电新增装机容量年均复合增长率为6.35%;2023年,全球新增装机容量将达159.55GW,累计装机容量将达1,204.77GW,年均新增装机量达137.42GW。根据国家能源局数据预测,2020-2023年,我国新增装机容量预计将保持每年超过40GW规模,至2023年,我国光伏发电累计装机容量将达412.86GW,占全球累计装机量的34.27%,稳居全球第一。

随着光伏行业进一步发展，成本进一步下降，效益将越来越显著，行业有望开启内生驱动下的高速增长，光伏发电的渗透率将进一步提升，未来具备广阔成长空间。在通信市场，随着5G通信技术的不断发展，未来新建5G宏基站的数量将不断增加。在国内轨道交通市场，发行人与中国中车、纵横机电等知名企业建立了稳定的合作关系，产品已在轻轨、地铁、动车及站台整流变频设备中批量应用。2019年发行人通过ISO/TS22163轨道交通行业质量管理体系认证，与国际轨道交通龙头企业GE Transportation、庞巴迪展开合作，以提高发行人在该细分市场的占有率。因此，发行人下游应用市场行业未来发展前景明朗。

综上，发行人所处行业未出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

③情形 3：发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势

按照《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），发行人所处行业为“C38 电气机械和器材制造业”中的“C3823 配电开关控制设备制造”，其下游领域主要包括新能源汽车市场、新能源风光发电及储能市场、通信市场、轨道交通、工控及其他等市场。新能源汽车用熔断器产品定制化程度较高，车辆对于安全质量的要求高，IATF16949 质量体系，对所有影响车辆安全质量的器件，其测试、验证和变更有严格的流程和要求。熔断器作为新能源汽车高压直流电路保护的核心部件，在车辆安全设计中处于重要地位，具有高度重要性，通常需要由整车厂商和电池、电控系统一级供应商共同对公司质量管控体系和产品性能进行长时间的测试、验证和筛选，时间周期一般持续 2 年左右，准入测试周期较长，前期投入试验验证等费用较高，准入门槛高。在轨道交通市场，产品性能要求高，形成了较高的市场准入门槛，市场竞争者数量有限，目前只有 Bussmann、美尔森和发行人等少数几家熔断器品牌参与竞争，形成了市场参与者数量有限、较为稳定的市场竞争格局。此外，在光伏、风电、核电、储能、通信等涉及新能源、新一代信息技术的新兴市场，对熔断器的性能和质量提出新的要求，因新兴行业技术更迭较快，需要熔断器不断提升产品性能和技术水平，市场准入门槛较高。

截至本回复出具之日，发行人已通过 IATF16949 汽车行业质量管理体系认

证、ISO/TS22163 轨道交通行业质量管理体系认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。公司产品获得我国强制性认证产品符合性自我声明评价，以及美国 UL、德国 TÜV、国际 CB、欧盟 CE 认证，符合欧盟 RoHS 指令、REACH 法规，是目前国内电力熔断器领域质量体系及产品安全认证最为齐全的企业之一。

发行人高度重视自主创新能力提升，经多年发展形成了较为深厚的技术积累，2010 年即被认定为“高新技术企业”。截至本回复出具之日，发行人及其子公司合计拥有专利 100 项，具有一定的研发优势和技术优势。

报告期内，发行人营业收入分别为 13,510.18 万元、15,786.77 万元、19,121.20 万元和 8,598.85 万元，相比于国内竞争者具有一定的规模优势。

综上，发行人所处行业准入门槛较高，相比于国内竞争者在技术、规模效应方面具有一定优势。

④情形 4：发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

发行人的上游供应商主要为带料（铜带、银带、铜银带）、接触端子（触刀、触头、联结板、帽）、盖板、管体、底座、底板及插座等厂商，下游客户主要为新能源汽车市场、新能源风光发电及储能市场、通信市场、轨道交通、工控及其他等市场的企业。报告期内，发行人所处行业上下游供求关系未发生重大变化。

根据发行人提供的报告期内主要原材料采购合同、发票等，报告期内，发行人原材料采购价格不存在出现重大不利变化的情况，具体采购价格变动原因及趋势详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）、1、主要原材料采购情况及价格变动趋势”。

综上，发行人不存在所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化的情形。

⑤情形 5：发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势

发行人的主营业务为熔断器及相关配件的研发、生产和销售，且发行人的主营业务和主要产品最近三年以来没有发生变化。

发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情形。

⑥情形 6：发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响

经查询国家企业信用信息公示系统、中裁判文书网、中国执行信息公开网等核查的结果，截至本回复出具之日，发行人报告期内主要客户的登记状态均为开业，未发生对发行人业务的稳定性和持续产生重大不利影响的情形。

发行人不存在重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响的情形。

⑦情形 7：发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩

发行人的核心产品为熔断器，发行人的技术先进性主要体现在核心产品的性能、功能、效果等方面，其技术和产品优势主要体现在：

A. 技术优势

发行人高度重视自主创新能力提升，经多年发展形成了较为深厚的技术积累，2010 年即被认定为“高新技术企业”。发行人通过自主研发，围绕提升产品竞争力，发行人建立了涵盖产品设计、材料应用、工艺制造、产品检测验证等多方面的技术体系，掌握了多项核心专有技术，并利用与之相关的关键要素生产适合市场需求的高品质熔断器产品。截至本回复出具之日，发行人及其子公司拥有 100 项国家专利，包括 1 项发明专利、95 项实用新型专利、4 项外观设计专利，另有多项发明专利处申请过程中。此外，发行人作为全国熔断器标准化技术委员会委员单位、低压熔断器分会副主任委员单位、小型熔断器分会委员单位，参与起草了多项国家和行业标准。

B. 产品优势

发行人产品系列丰富，大力投入工艺改进和装备升级，具备较强的定制化、柔性化生产能力，现拥有近 50 个产品系列、6,000 多种产品规格，能够满足下游不同市场及客户的多样化需求。此外，发行人产品质量可靠，建立了严格的质量控制体系，已通过 IATF16949 汽车行业质量管理体系认证、ISO/TS22163 轨道交通行业质量管理体系认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。发行人产品获得我国强制性认证产品符合性自我声明评价，以及美国 UL、德国 TÜV、国际 CB、欧盟 CE 认证，符合欧盟 RoHS 指令、REACH 法规，是目前国内电力熔断器领域质量体系及产品安全认证最为齐全的企业之一。

综上，发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

⑧情形 8：发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

报告期内，发行人主要财务数据及财务指标如下：

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产总额（万元）	30,461.61	28,967.19	18,593.96	14,819.39
归属于母公司所有者权益（万元）	20,798.41	19,129.58	10,676.12	7,508.26
流动比率（倍）	2.70	2.66	2.14	1.88
速动比率（倍）	2.27	2.27	1.78	1.44
资产负债率（母公司）	31.19%	33.06%	41.26%	48.30%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（万元）	8,598.85	19,121.20	15,786.77	13,510.18
净利润（万元）	1,668.83	3,742.66	3,121.42	1,540.07
归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,668.83	3,769.08	3,167.87	1,594.96
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,589.24	3,567.43	2,995.86	2,671.46
基本每股收益（元）	0.3357	0.7821	0.7249	0.3650

稀释每股收益（元）	0.3357	0.7821	0.7249	0.3650
加权平均净资产收益率	8.36%	23.42%	34.84%	27.02%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	991.87	2,949.68	934.11	-75.47
现金分红（万元）	-	945.43	-	-
研发投入占营业收入的比例	6.72%	7.51%	7.42%	6.96%

经查阅发行人报告期主要财务数据、测算主要财务指标，报告期内，发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象的情形。

⑨情形 9：对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响

经核查，发行人主营业务不涉及特许经营权。

根据在中国裁判文书网、中国执行信息公开网等检索的结果，截至本回复出具之日，对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术等重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响的情形。

⑩情形 10：其他明显影响或丧失持续经营能力的情形

截至本回复出具之日，发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人主导产品为电力熔断器，下游客户主要分布于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等市场，好利来主导产品为电子熔断器，产品应用领域主要为发展较早、标准较成熟的电子产品、家电等行业。发行人与可比上市公司好利来的产品和客户结构不同，导致其主营业务收入、业绩发展趋势亦不同；

2、发行人熔断器产品主要应用于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等市场，目前该等细分市场容量及规模相对较小，发行人已补充对该风险因素

进行了重大风险提示；发行人下游市场发展前景明朗，且发行人不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》之 4 中所列的影响发行人持续经营能力的重要情形，发行人不存在持续经营能力和抗风险能力等方面的重大风险因素。

（此页无正文，为西安中熔电气股份有限公司《关于西安中熔电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之盖章页）



2020年11月2日

发行人董事长声明

本人已认真阅读西安中熔电气股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：



方广文



西安中熔电气股份有限公司

2020年11月27日

(此页无正文，为中原证券股份有限公司《关于西安中熔电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签字：


严智慧


刘军锋



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读西安中熔电气股份有限公司本次落实函回复的全部内容，了解本次落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



营明军

中原证券股份有限公司

